

Монографии НГТУ

Серия основана в 2004 году



**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
СЕРИИ «МОНОГРАФИИ НГТУ»**

д-р техн. наук, проф. (председатель) Н.В. Пустовой
д-р техн. наук, проф. (зам. председателя) А.Г. Вострецов
д-р техн. наук, проф. (отв. секретарь) В.Н. Васюков

д-р техн. наук, проф. А.А. Батаев
д-р техн. наук, проф. А.А. Воевода
д-р техн. наук, проф. В.В. Губарев
д-р техн. наук, проф. В.И. Денисов
д-р физ.-мат. наук, проф. А.К. Дмитриев
д-р физ.-мат. наук, проф. В.Г. Дубровский
д-р филос. наук, проф. В.И. Игнатьев
д-р филос. наук, проф. В.В. Крюков
д-р техн. наук, проф. Г.И. Расторгуев
д-р физ.-мат. наук, проф. В.А. Селезнев
д-р техн. наук, проф. Ю.Г. Соловейчик
д-р техн. наук, проф. А.А. Спектор
д-р юрид. наук, доц. В.Л. Толстых
д-р техн. наук, проф. А.Г. Фишов
д-р экон. наук, проф. М.В. Хайруллина
д-р техн. наук, проф. В.А. Хрусталеv
д-р техн. наук, проф. А.Ф. Шевченко

Г. И. ХАНИН

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ИСТОРИЯ РОССИИ
В НОВЕЙШЕЕ
ВРЕМЯ**

**Российская экономика
в 1992–1998 годы**



**НОВОСИБИРСК
2 0 1 4**

ББК 65.03(2)6

X 191

Рецензенты:

Почетный профессор Амстердамского университета

М. Элман (Нидерланды);

Профессор Хаверфордского колледжа *В. Конторович* (США);

Ведущий научный сотрудник Института экономики
и организации промышленного производства СО РАН,
д-р экон. наук, профессор *В.И. Клисторин*

Ханин Г.И.

X 191 Экономическая история России в новейшее время. Российская экономика в 1992–1998 годы : монография / Г. И. Ханин. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2014. – 712 с. (Серия «Монографии НГТУ»).

ISBN 978-5-7782-2441-4

Дается комплексный анализ экономического развития РФ в 1992–1998 годы. Рассматриваются изменения в экономике, связанные с ее приватизацией и либерализацией и дается им оценка. На основе альтернативных официальных оценок характеризуются динамика макроэкономических показателей экономики и развитие крупных отраслей экономики, структурные сдвиги в экономике. Большое внимание уделяется состоянию науки и техники. Анализируются динамика уровня жизни населения и дифференциация доходов населения. Рассматриваются состояние и эффективность важнейших институтов в экономике. Анализируются состояние государственных институтов и персональный состав руководящих хозяйственных кадров. Характеризуются экономические дискуссии этого периода вокруг экономической политики государства. В книге наряду с собственными оценками и данными официальной статистики, отечественной и зарубежной экономической литературы широко используются мемуарная литература, сообщения средств массовой информации.

ББК 65.03(2)6

ISBN 978-5-7782-2441-4

© Ханин Г. И., 2014

© Новосибирский государственный
технический университет, 2014

G.I. KHANIN

**HISTORY
OF THE RUSSIAN ECONOMY
AT THE NEWEST TIME**

**Russian Economy
(1992–1998)**



**NOVOSIBIRSK
2 0 1 4**

BBC 65.03(2)6

K 191

Reviewers:

M. Ellman, Honorary Professor, Amsterdam University (Netherlands);

V. Kontorovich, Professor, Haverford College (USA);

Prof. *V.I. Klistorin*, D.Sc (Eng.), Chief Research Worker,
Institute of Economics and Industrial Engineering, SB RAS

Khanin G.I.

K 191 History of the Russian Economy at the newest Time. Russian Economy (1992-1998) : monograph / G.I. Khanin. – Novosibirsk : NSTU publisher, 2014. – 712 pp. (“NSTU Monographs” series).

ISBN 978-5-7782-2441-4

A complex analysis of the Russian economic development in 1992-1998 is made in the book. The processes of changes in the economy related to its privatization and liberalization are considered and evaluated. Based on the alternative official estimates the dynamics of macroeconomic indicators in the economy and the development of large sectors of the national economy as well as structural changes in the economy are characterized. Great attention is given to the state of science and engineering. The dynamics of the population living standards and the differentiation of the population's incomes are analyzed. The status and effectiveness of major institutions in the economy are considered. The status of state institutions and the personal composition of managerial personnel are analyzed. Discussions concerning the economic policy of the government at this period are reviewed. Literary memoirs and mass media reports are widely used in the monograph along with the author's appraisals and official statistical data published in the Russian and foreign economic literature.

BBC 65.03(2)6

ISBN 978-5-7782-2441-4

© Khanin G. I., 2014

© Novosibirsk State Technical
University, 2014

Введение

Третий том является завершающим в изложении и анализе истории российской экономики в новейшее время¹. В нем рассматривается период с 1992 по 2008 год. Начальная дата периода связана с началом проведения радикальной экономической реформы в России. Заключительная дата связана с практическим завершением восстановительного периода, определяемого выходом российской экономики на максимум использования созданных в предшествующие (в основном – советский) периоды производственных и интеллектуальных возможностей экономики. Этот период в свою очередь разбивается на два подпериода: 1992–1998 годы и 1999–2008 годы. Естественная граница между ними – дефолт 1998 года, завершивший первый период рыночных преобразований в России.

Окончание рассматриваемого периода совпадает с 20-летием начала рыночных преобразований в России. 20 лет – вполне достаточный период, чтобы новая экономическая и социальная система показала хотя бы в основном свои возможности. Для командной экономики, если выбросить периоды войны и восстановления экономики, это совпадет с серединой 1950-х годов, когда в развитии советской экономики были достигнуты огромные успехи и намного превзойден уровень конца 1920-х годов – и по объему ВВП и по уровню жизни основной части населения, несмотря на огромные военные расходы, затруднившие экономическое развитие.

Основной нерв данного периода в целом – вопрос о том, имелись ли объективные возможности для капитализации российской экономики? Именно от этого центрального вопроса уходит подавляющее большинство российских и зарубежных авторов, его рассматривающих. Они предпочитают углубляться в многочисленные, хотя и важные, но частные проблемы экономического развития в данный период.

¹ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008. – 516 с.; Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – 382 с.



Но такой уход от самого важного закрывает дорогу для его объяснения. Уже во втором томе я немало места посвятил доказательству того, что сама сложившаяся в советский период экономическая система служила непреодолимой преградой для ее коренного преобразования на капиталистических началах, для которого тогда были проделаны первые шаги. Приступая к самому важному периоду на этом пути, уместно напомнить относящиеся к данному вопросу замечания первого президента посткоммунистической Польши Леха Валенсы, сделанные еще в 1990 году. Он сравнил процесс капитализации польской экономики с попыткой из ухи сделать аквариум. Такое тонкое и глубокое понимание смысла этого безнадежного процесса не помешало ни ему, ни его последователям в России его осуществлять. Как любили говорить в СССР еще в 1970-е годы, «если нельзя, но очень хочется, то можно».

В данной книге я рассмотрю все составные компоненты экономического развития России в 1992–1998 годах. Особенное внимание уделю институциональным преобразованиям. Как и в предыдущих томах, для оценки экономического развития использую альтернативные оценки, рассчитанные с моим участием. На этот раз к этим расчетам подключились и мои коллеги, что позволило значительно расширить их объем.

Наибольшие трудности были связаны с оценкой объема, динамики основных фондов и рентабельности отдельных отраслей экономики и экономики в целом. Там, где для этого имелась надежная информация и позволяли наши скромные силы, восстановительная стоимость основных фондов отраслей определялась на основе текущей стоимости единицы ввода производственных мощностей. В остальных случаях и для экономики в целом, по необходимости, использовалась восстановительная стоимость ввода в действие 1 м² жилья в сопоставлении с ее балансовой стоимостью. Оно оказалось значительно ниже, чем в отраслях, где производился прямой расчет. Это могло сказаться на занижении стоимости основных фондов и завышении рентабельности в этих отраслях и по экономике в целом, что следует иметь в виду при анализе этих данных.

Глава 1

Институциональные преобразования в 1992–1998 годах и их влияние на российскую экономику

Фактическая сторона институциональных преобразований в этот период достаточно подробно изложена в экономической литературе [1]. Однако отдельные компоненты институциональных реформ анализируются в ней изолированно друг от друга, что не позволяет выявить их интегральный эффект. Они рассматриваются также изолированно от предшествующего развития этих реформ в последний период перестройки. Наконец, при их рассмотрении слабо учитывается влияние состояния государственного руководства в этот период и состояние общества в целом. Я постараюсь устранить эти пробелы за счет изложения частных фактов, которые легко найти в имеющейся литературе.

1.1. Либерализация экономики

Либерализация экономики означала ее освобождение от административных ограничений, присущих командной экономике и необходимых в командной экономике. Процесс либерализации, как было ранее показано, происходил (с перерывами) в советской экономике начиная с 1953 года, но качественно новые масштабы и значение приобрел на конечном этапе перестройки, означая уже радикальный (хотя и не полный) демонтаж командной экономики [2].

Не возвращаясь к уже рассматривавшемуся в первом томе ключевому вопросу о целесообразности и возможности формирования рыночной экономики в СССР, подчеркну, что даже при положительном ответе на этот вопрос оставался важнейший вопрос о порядке и темпах либерализации. Он рассматривался в ряде работ 1980-х годов выдающимся американским экономистом Маккинноном (Ronald L. McKinnon)



на примере развивающихся стран, с очень широким государственным вмешательством в экономику в 1960–1970-е годы, глубоко на теоретическом уровне и с привлечением огромного фактического материала по этим странам. Общий вывод Маккиннона, безусловного сторонника либерализации, состоял в том, что все виды либерализации во избежание экономического краха должны осуществляться постепенно, после создания необходимых предпосылок [3]. Российские реформы 1990-х годов производились в полном противоречии с этими принципами: поспешно, без создания необходимых предпосылок. Только частично это было вынуждено чрезвычайной экономической ситуацией конца 1991 года.

Следует сразу отметить, что проводившаяся начиная с 1992 года либерализация экономики была продолжением ее либерализации в предшествующий период, а не качественным разрывом с этим периодом. Можно сказать, что в предшествующий период, особенно в 1991 году, происходила преимущественно либерализация де-факто, в то время как начиная с 1992 года она происходила де-юре. Пользуясь терминологией приватизации, можно назвать предшествующую либерализацию спонтанной. Если по влиянию на хозяйственную жизнь между этими двумя видами либерализации особой разницы не было, то с юридической стороны разница была значительна. Первая была легко обратима решениями и особенно действиями административных органов, обратить вторую было значительно труднее.

В качестве основных направлений либерализации в период радикальной экономической реформы в экономической литературе чаще всего называют следующие: либерализация цен, либерализация торговли и свобода предпринимательства, либерализация внешнеэкономических отношений [4]. Помимо этих, очень важных компонентов либерализации, существовали и другие, не менее важные. Для государственных и мнимокооперативных предприятий (колхозов, предприятий потребительской кооперации), которые все еще составляли основную часть экономики, к ним можно отнести прежде всего либерализацию производства. Предприятиям с 1992 года перестали устанавливать задания по объему и структуре производства (или товарооборота для сферы услуг). Эти показатели они должны были определять сами, исходя из заказов потребителей их продукции и ее текущей рентабельности. Именно в этой сфере произошел наиболее существенный разрыв с практикой периода командной экономики и переход к рыночной экономике. Прекращению директивного планирования производства кор-



респондировала практическая ликвидация материально-технического снабжения и сбыта. Отныне предприятия должны были самостоятельно искать платежеспособных потребителей и обеспечивать себя многообразными материальными ресурсами для текущей деятельности и капитального строительства. Ликвидации производственного планирования и материально-технического снабжения соответствовала ликвидация административных органов, которые их обеспечивали: производственных министерств и их главных управлений и разветвленной системы материально-технического снабжения: от общесоюзного Государственного Комитета материально-технического снабжения до его республиканских и областных органов и отраслевых главных управлений и многочисленных контор и баз снабжения и сбыта. Вместо этих координирующих структур спешно на базе старых создавались их суррогаты: ассоциации предприятий, концерны, коммерческие центры и товарные биржи. На последних реализовывалось в конце 1991 года не более 1–2 % всей продукции народного хозяйства. Оптовые предприятия только начали создаваться. Они в этот период преимущественно ориентировались на наиболее рентабельные внешнеэкономические связи, требующие к тому же наибольших профессиональных знаний. Но эти новые структуры (опыт которых почти не изучен) обладали конечно несравненно меньшими возможностями по сравнению со старыми. Тем не менее объединения предприятий некоторое время (примерно до 1993–1994 годов) обладали известными административными возможностями по отношению к преимущественно добровольно (хотя и вынужденно) вошедшим в них предприятиям. Кроме того, структура производства регулировалась также некоторое время межправительственными соглашениями со странами СНГ, действиями региональных властей, направленными на обеспечение нужд внутреннего рынка регионов. В области энергоснабжения она обеспечивалась квотами на вывоз продукции, направленными на обеспечение нужд внутреннего рынка в топливе в условиях огромного превышения мировых цен над внутренними на топливо и электроэнергию. И балансовыми заданиями после отмены в середине 1990-х годов системы квот и преследующими те же цели.

Либерализация производства, снабжения и сбыта поставила предприятия перед неисчислимыми проблемами, которые им ранее не приходилось решать. Сотни тысяч производителей и потребителей должны были «найти» друг друга – при том, что ранее они друг о друге часто



почти ничего не знали. Даже почтовых адресов. Поэтому предприимчивые коммерсанты в 1991–1993 годы занялись изготовлением справочников о предприятиях, главной ценностью которых были почтовые и телеграфные адреса предприятий, в лучшем случае еще профиль их деятельности. Но ничего не было известно о их производственных возможностях, качестве продукции и, конечно, их финансовом состоянии. Для изучения хотя бы части этого состояния нужно было надолго командировать на эти предприятия сотни тысяч работников. Этот процесс взаимного «принюхивания» занимал годы. До этого все эти связи носили хаотичный и случайный характер, с многочисленными ошибками и неудачами в выборе партнеров. Чтобы не утруждать себя этими сложнейшими и чаще всего неразрешимыми проблемами, большинство предприятий пошло на сохранение старых дореформенных связей, независимо от целесообразности. При этом их число по мере развития реформ даже росло. Так, по данным опросов предприятий в начале 1992 года сохранили старые связи с поставщиками 36 % опрошенных предприятий, а осенью 1993 года уже 83 %, с потребителями соответственно 66 и 70 % [5]. Здесь речь идет об отечественных предприятиях. Наиболее сложные проблемы возникли во внешнеэкономических связях и со странами бывшего СЭВ и СНГ, которые резко сократились, что для тех предприятий, которые по снабжению и сбыту были в значительной степени сориентированы на эти рынки, имело очень тяжелые последствия. Сохранение централизованных заданий и материальное обеспечение их выполнения в начальный период реформ имело эпизодический характер и касалось либо выполнения обязательств по линии стран СНГ либо обязательств по тепло- и энергоснабжению. В целом либерализация производства и хозяйственных связей в первые годы крайне негативно влияла на деятельность предприятий. Лишь в 1995–1998 годы эта деятельность несколько рационализировалась, но по-прежнему сохраняла многие черты импровизации и неэффективности. Возлагавшиеся на либерализацию производства и хозяйственных связей надежды формирования конкурентного рынка, способного воздействовать на эффективность деятельности предприятий, оправдались в небольшой степени. Наибольшее воздействие на этот процесс мог оказать внешний рынок с его более высокими стандартами качества. Но его роль в экономике в целом не выросла вследствие огромного сокращения импорта из-за падения платежеспособного спроса и заниженного курса рубля. Тем не менее в отдельных отраслях его роль была значитель-



ной, но в долгосрочном плане – скорее негативной. Так, под влиянием внешней (зачастую недобросовестной) конкуренции практически было уничтожено производство бытовой электроники, значительной части легкой промышленности и сельского хозяйства, не имевших времени и средств приспособиться к внешней конкуренции.

Либерализация оптовых и розничных цен, объявленная указом президента РСФСР от 3 декабря 1991 года и введенная со 2 января 1992 года [6], наряду с либерализацией производства, снабжения и сбыта означала решительный (хотя далеко не полный) разрыв с командной экономикой. Только очень ограниченный круг цен и тарифов после 2 января оставался сферой государственного установления. В результате этого решения стали свободными, по оценке Е. Ясина, «80 % оптовых и 90 % розничных цен» [7] (несомненно, речь идет об объеме продукции, реализуемой по этим ценам. – Г.Х.). Государство сохранило контроль над розничными ценами на товары, потребляемые беднейшей частью населения с целью недопущения социального взрыва: хлеб, молоко, кефир, творог, детское питание, соль, сахар, растительное масло, водка, спички, лекарства, повысив их одновременно со 2 января 1992 года в 3 раза, а также тарифы на электроэнергию, городской транспорт, квартплату и плату за коммунальные услуги [8]. В то же время сохранялись регулируемые государством цены на крайне ограниченный круг продуктов топливно-энергетического комплекса с одновременным их повышением со 2 января 1992 года: на нефть в 5 раз, электроэнергию для производственного потребления в 4,7 раза, на уголь в 5,5 раза, в том числе коксующийся в 8 раз [9]. В то же время было разрешено продавать 40 % топлива и энергии по свободным ценам [10].

В связи с тем, что рост регулируемых розничных цен был значительно меньше, чем рост свободных оптовых цен на соответствующую продукцию, потребовалось установление дотаций (очевидно, в оптовой или розничной торговле) в принятом в начале 1992 года бюджете на 1992 год. Дотации были установлены и для угольной промышленности [11].

В течение 1992–1993 годов установленные в конце 1991 года небольшие ограничения на свободные цены были почти полностью отменены. «После этого под контролем федерального правительства остались лишь цены и тарифы на продукцию естественных монополий – газ, электроэнергия, железнодорожные перевозки, транспортировка нефти и т. д.» [12]. Однако наличие квот на экспорт и балансовых заданий по



поставкам топлива на внутренний рынок ограничивало экономически обоснованное изменение внутренних цен на топливо.

Наряду и практически одновременно с этими ключевыми мероприятиями по либерализации экономики в рамках законодательства о предпринимательской деятельности реализовывались и другие мероприятия по либерализации внутренней жизни предприятий: возможность самостоятельного определения уровня оплаты труда в целом на предприятии и отдельным работникам [13], численности работающих в целом и по отдельным категориям, объема и структуры капитальных вложений, всего финансового плана предприятия, планов научно-технического прогресса, изменения внутренней структуры предприятия и т. п.

Среди мер по либерализации экономически особо важное значение имела либерализация внешнеэкономических связей. Понятна ее цель: с помощью конкуренции иностранной продукции решительно воздействовать на качество и издержки отечественной продукции с целью повышения низкого качества и снижения высоких издержек, а также сблизить мировые и внутренние цены. Но здесь наиболее высокими оказались и трудности этой либерализации. Недаром она так медленно проводилась даже в развитых капиталистических странах при сокращении торговых и валютных ограничений после второй мировой войны. Так, для перехода к обратимости западноевропейских валют при координированных усилиях всех стран Западной Европы потребовалось ни много ни мало как 15 лет [14]. В Японии этот процесс завершился через 20 лет после мировой войны [15]. Преждевременные попытки либерализации внешнеэкономических связей в этих странах заканчивались неудачей. Так, в классической стране экономического либерализма – Великобритании попытка перехода к конвертируемости фунта стерлингов в июле–августе 1947 года закончилась сокрушительной неудачей [16]. В книге С.М. Борисова прекрасно показано, сколь много экономических и финансовых предпосылок требуется для перехода к конвертируемости национальных валют даже развитых стран мира [17]. Еще больше были эти трудности в развивающихся странах. Даже в 1965 году в мире было лишь 28 стран с обратимыми валютами из более чем 150 стран мира [18]. Тем больше трудностей к либерализации внешнеэкономических связей было в России. Ее экономика многие десятилетия была экономически изолирована от внешнего мира, а валюта носила полностью замкнутый характер. К тому же финансы и



денежное обращение были к концу 1980-х годов полностью дезорганизованы, в стране царил исключительно сильная инфляция. Мизерны были золото-валютные резервы. Очевидно, что требовалась особая осторожность и постепенность при попытках либерализации внешнеэкономических связей. Поспешная их либерализация грозила разрушить ряд отраслей экономики и ввести в оборот иностранную валюту, подорвав еще больше отечественную валюту.

Многое в либерализации внешнеэкономических связей уже было и юридически, и еще больше фактически осуществлено в 1990–1991 годы [19]. И уже тогда обнаружились негативные стороны этой поспешной либерализации. К ним можно отнести катастрофическое обесценение по сравнению с паритетом покупательной способности рыночного курса рубля, огромный вывоз по заниженным по сравнению с мировыми ценами многих видов сырья и материалов, огромная экспортная и импортная контрабанда, опустошение золото-валютных резервов, фактическое банкротство Внешэкономбанка и т. д. [20].

Новые шаги по либерализации внешнеэкономических связей были объявлены почти сразу после образования в России «правительства реформ». 16 ноября 1991 года был обнародован указ Президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РФ» [21], способствующий легализации многих ранее осуществленных мероприятий и введению новых. Наиболее важное положение этого указа было изложено в пункте 1: «Разрешить всем зарегистрированным на территории РСФСР предприятиям и их объединениям, независимо от форм собственности, осуществление внешнеэкономической, в том числе и посреднической, деятельности, без специальной регистрации» [22]. Таким образом, от широко распространившейся уже в 1990–1991 годах регистрации участников внешнеэкономической деятельности, хоть как-то отстранявших от нее явных дилетантов (но и явившейся источником коррупции для «разрешителей»), перешли к почти тотальной свободе внешнеэкономических связей без какого-либо учета подготовленности к ней. Правда, некоторые ограничения этой свободы все же были установлены и этим указом. Так, валютные операции должны были осуществляться на основании лицензий. Это относилось к банкам, которые для осуществления валютных операций должны были получить лицензию Госбанка РФ. Сохранялось лицензирование и квотирование экспорта и импорта отдельных или наиболее важных для экономики видов продукции либо нежелательных для вывоза и ввоза по причинам



ее криминального характера (например, наркотики или огнестрельное оружие). При этом для недопущения произвола чиновников предусматривалась «конкурсная либо лицензионная продажа квот и лицензий», что так и не было осуществлено. Для образования валютного резерва РСФСР, из которого предусматривалась оплата централизованного импорта и внешнего долга, предусматривались отчисления в этот резерв части валютной выручки предприятий. Запрещалось также осуществление расчетов между юридическими лицами и юридическими лицами и гражданами в иностранной валюте, что должно было усилить позиции рубля, но так и не было осуществлено практически до конца анализируемого периода и долгое время после него вплоть до укрепления рубля в 2003–2005 годах. Предусматривался переход к исключительно рыночному определению курса рубля. Таким образом, переход к внутренней конвертируемости рубля по текущим операциям, на которые даже в развитых странах уходило 15–20 лет, планировалось осуществить в течение одного 1992 года [23]. И это при разваленной финансовой и денежной системе!

В развитие данного указа 30 декабря 1991 года был принят указ Президента Российской Федерации «О формировании республиканского валютного резерва РСФСР в 1992 году» [24]. Этим указом расширялся круг задач указанного фонда, куда включались и средства для стабилизации курса рубля. Были установлены довольно высокие нормы продаж валюты в этот фонд (40 %) и Центральному банку (10 %), причем Центральному банку по рыночному курсу, а в республиканский валютный резерв – по специальному курсу в процентах от рыночного курса. Круг продуктов, с которых производились эти отчисления, был довольно широк, но главным образом включал минеральные продукты. Предусматривались и меры контроля за указанными продажами и наказания за их нарушения. Предприятиям приказывалось закрыть все заграничные валютные счета и перевести эти средства в уполномоченные банки России. В первой половине 1992 года продажа валютной выручки в валютный резерв производилась по курсу 55 рублей за доллар, а Центральному банку – по курсу 100 рублей за доллар, в то время как рыночный курс рубля в этот период составлял в среднем 155 рублей за доллар [25]. Таким образом, существовало три курса рубля по экспорту и еще один – по централизованному импорту. Но в июле 1992 года эти курсы (кроме централизованного импорта) были унифицированы и это, по мнению Андерса Ослунда, означало то, что «безналичный рубль стал конвертируемым» [26].



31 декабря 1991 года было принято постановление Правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 году» [27]. Квоты представляли собой максимальные объемы разрешенного для экспорта товаров в натуральном выражении. Они призваны были сохранить для внутренних потребностей часть производства наиболее важных видов сырья и полуфабрикатов, экспорт которого при уровне мировых цен и курсе рубля был несравненно более выгоден предприятиям, чем поставки на внутренний рынок. Квоты устанавливались Министерством экономики и финансов и распределялись по предприятиям отраслевыми министерствами (главным образом, Министерством промышленности и Министерством топлива и энергетики РФ). Конкурс по выделению квот предусматривался только по второстепенным или третьестепенным видам продукции. Нетрудно представить себе, какие возможности по части взятки при выделении квот и лицензий открывались перед работниками министерств.

Лицензии на экспорт и импорт устанавливались по специфическим видам продукции (вроде экспорта вооружения).

Этим же постановлением были установлены экспортные пошлины на множество товаров в экю на единицу товара. Таким образом обеспечивалось пополнение государственного бюджета и ограничивались доходы предприятий в связи с огромной разницей в экспортных и внутренних ценах. Уже через три недели после принятия этого постановления последовали изменения в размере экспортного тарифа в сторону снижения, нередко очень значительные (так, по прокату плоскому – со 185 до 75 экю) [28], что говорит о низком качестве первоначального тарифа. Через месяц – еще раз [29]. А всего только в 1992 году таких изменений было внесено 5 раз (!) [30].

В то же время импортные пошлины долгое время не вводились. Частично это могло объясняться низким курсом рубля, но больше всего, подозреваю, желанием потрафить импортерам. Только в июле они были введены по фискальным и протекционистским соображениям и к сентябрю 1992 года составили 15 % по всему импорту, а впоследствии стали дифференцированными, но в среднем по умеренной ставке в те же 15 % [31]. Импортные квоты и лицензии так и не были введены.

Особую проблему составлял централизованный импорт. Он осуществлялся внешнеторговыми объединениями МВЭС для закупки



продовольствия и лекарств, которых остро не хватало. Валютные средства для централизованного импорта оплачивались по чрезвычайно льготным коэффициентам и передавались (или расхищались) для реализации конечным потребителям частично через посредников по рыночным ценам. В результате последние неслыханно обогащались. Финансовые взаимоотношения по централизованному импорту крайне запутаны и мне не удалось их распутать по опубликованным источникам. В 1994 году этот вид импорта вообще прекратился.

Как видим, импорт на начальном этапе реформ был значительно более либерализован, чем экспорт. Это объясняется тем, что валютный курс рубля в этот период был настолько сильно занижен по сравнению с паритетом покупательной способности рубля, что являлся сильнейшей протекционистской защитой большинства отраслей российской экономики. Положение стало меняться в 1995–1998 годах, когда сблизилась ППС и валютный курс рубля.

Учитывая довольно многочисленные валютные и ценовые ограничения, административные ограничения (например, обязательные поставки топлива внутренним потребителям и в страны СНГ), можно усомниться в выводе Андерса Ослунда, что уже в 1992 году произошла внутренняя конвертируемость рубля. Гораздо более реалистичной (хотя тоже несколько преувеличенной) мне представляется оценка виднейшего российского специалиста в валютных проблемах С.М. Борисова в выпущенной в 1997 году книге, но судя по материалу, завершённому в 1994 году, рубль в этот период все еще был «замкнутой валютой» [32]. По настоящему внутренне конвертируемой валютой он стал только в 1996–1998 годы по мере снятия указанных выше ограничений. Тем не менее в анализируемый период, бесспорно, произошла огромная либерализация внешнеэкономических связей. Какие же последствия она имела для экономики страны?

Среди негативных последствий поспешных попыток осуществить либерализацию внешнеэкономических связей отмечу следующие.

1. Долларизация денежного обращения. В силу крайней слабости почти непрерывно обесценивающегося рубля в расчетах между предприятиями, населением и предприятиями в качестве равноправной, а нередко и основной валюты использовался в этот период доллар. Он же являлся и основным средством сбережений. Таким образом, вместо укрепления национальной валюты произошло ее значительное ослабление.



2. Огромная утечка капитала из России. Хотя формально декларировалась конвертируемость рубля только по текущим операциям, фактически контроль за переводом валютных средств не осуществлялся. Вследствие этого только в этот период утечка капитала за границу исчислялась сотнями миллиардов долларов, что обескровливало российскую экономику, лишая ее столь необходимых средств для развития экономики. Это экспорт капитала осуществляли и преступные элементы, боящиеся конфискации, и трудно отличимые от них «обычные» коммерсанты – с той же целью.

3. Разрушение целых отраслей экономики. Пока курс рубля был очень сильно (в десятки раз) занижен, он являлся основным защитным средством от иностранной конкуренции. В этот период (1992–1994 годы) основным удар для ряда отраслей российской экономики был связан с изменением внутреннего спроса, преимущественно государственного, из-за сокращения объема бюджетных ассигнований. В связи со сближением валютного курса и покупательной способности рубля в 1995–1998 годах к этому фактору добавилась иностранная конкуренция. Само по себе влияние иностранной конкуренции необходимо для развития экономики. Но, как убедительно показал еще в XIX веке немецкий экономист Ф. Лист, требуется длительный период времени для приспособления отставшей национальной экономики к условиям конкуренции, и в этот период (он может растянуться на десятилетия) национальная экономика нуждается в защите. Многие отрасли российской экономики были заведомо неконкурентоспособными, и лишены экономической защиты (уровень таможенных пошлин был низок) большинство предприятий ряда отраслей экономики не выдержали этой конкуренции. К тому же иностранные фирмы нередко имели в этой конкуренции преимущества, связанные и с государственной поддержкой (субсидии), и мощной финансовой поддержкой своих финансовых институтов. Зачастую это разрушение отечественного производства было трудновосполнимым.

4. Ослабление сырьевого обеспечения отечественной экономики. Поскольку мировые цены на отечественное сырье и материалы были намного выше российских, большая часть продукции отраслей по добыче и первичной обработке полезных ископаемых направлялась за границу. Следовательно, для отечественного производства оставалась меньшая часть продукции. Уже одного этого было достаточно для огромного сокращения продукции обрабатывающей промышленности и целого ряда других отраслей экономики. Этот фактор играл наибольшую роль



в 1992–1995 годах и значительно меньшую роль в 1995–1998, когда внутренние цены сблизились с мировыми.

Не трудно увидеть, что нередко положительные краткосрочные последствия либерализации внешнеэкономических связей противоречили негативным долгосрочным последствиям. Так, безусловно, либерализация импорта позволила обеспечить население новыми и нередко более качественными потребительскими товарами долговременного пользования и намного в большем объеме (легковые автомобили, электроника и т. д.). Это же относилось к одежде и обуви, парфюмерии, лекарствам. Вместе с тем намного сократился импорт инвестиционных товаров. К тому же качество многих импортных потребительских товаров, особенно пищевых, было очень низким. Размеры импорта нередко намного превышали размеры, определяемые интересами национальной безопасности.

К краткосрочным положительным последствиям внешнеэкономической либерализации относится рост доли экспортного производства сырья и полуфабрикатов вместо их расточительного использования в отечественной экономике. Это позволило сократить долю негативной добавленной стоимости в экономике. Вместе с тем в интересах будущей экономики ее желательно было сократить за счет технической реконструкции и рационализации многих предприятий.

Намного ли в результате принятых мер уменьшилась роль государства в экономике – вопрос не столь очевидный, как это может показаться. Очевидно резко уменьшилась его прямая роль. Но в силу экономической и финансовой слабости либерализованных предприятий сохранилась его косвенная роль. Предприятия зависели от государства в получении государственных заказов, предоставлении бюджетных дотаций и кредитов ЦБ, действиях государства на валютном и денежном рынках, выдачи многочисленных лицензий, проведении проверок законности их деятельности. Близость предпринимателей к государственным чиновникам в этот период чаще всего играла большую роль в благополучии их предприятий, чем эффективность их экономической деятельности.



1.2. Приватизация

1.2.1. Малая приватизация

Приватизация рассматривалась в программе радикальной экономической реформы как ключевой фактор оздоровления экономики в результате появления вместо обезличенного государственного собственника экономически ответственного (капиталом и прибылью) частного собственника. Частный собственник должен был появиться в виде основателя новых предприятий и приватизации большей части огромной государственной и квази-коллективной собственности.

«Малой приватизации» в отличие от большой и других ее видов не повезло в экономической литературе. В книгах по истории приватизации ей отводится в лучшем случае несколько страниц. Из них может создаться впечатление, что она не столкнулась с серьезными проблемами и прошла быстро и гладко. Между тем основные проблемы приватизации совершенно отчетливо проявились уже на стадии малой приватизации.

Основной, кажется, непреодолимой трудностью при приватизации выступала ограниченность свободных финансовых ресурсов у населения и предпринимательских способностей и знаний у советских людей, не получавших их в течение нескольких поколений. Энтузиастов экономических реформ эти трудности не останавливали. Первое испытание обоснованности их энтузиазма произошло уже при осуществлении «малой приватизации». Естественно было начинать процесс приватизации с его наименее сложной части – приватизации объектов с небольшой стоимостью, для приобретения хотя бы части которых средств населения могло и хватить. Следует отметить, что речь здесь впервые идет о легальной приватизации, поскольку нелегальная спонтанная приватизация шла и раньше.

Первоначально, до принятия общероссийского законодательства, «малая приватизация» начала осуществляться в Москве, которая распоряжением российской власти в 1990–1991 годах и явочным порядком присвоила себе особые, расширенные права в осуществлении экономических реформ. Здесь впервые и обнаружались реальные проблемы в осуществлении приватизации в России.

В соответствии с характером муниципальной собственности приватизация в Москве касалась жилищного хозяйства и торговли, обще-



ственного питания и бытового обслуживания. Уже при приватизации жилья московские власти столкнулись с практически непреодолимыми препятствиями. Тогдашний мэр Москвы Г.Х. Попов справедливо рассматривал приватизацию жилья как «базисное звено всей приватизации». Приватизация жилья освобождала гражданина от одной из самых крепких цепей, которыми социализм приковал его к бюрократическому государству [33]. И вот, когда после августа 1991 года встал вопрос о практическом проведении приватизации жилья в Москве, выяснилось, что ни один из возможных вариантов ее проведения (и Г.Х. Попов убедительно это показывает) не был ни сколько-нибудь справедливым, ни эффективным, с точки зрения создания рынка жилья. Не был таким и российский проект, предусматривавший бесплатную приватизацию в пределах 18 м² на душу населения и доплату за излишки сверх этой нормы и компенсацию за недостачу до этой нормы. «18 м² у одного и 18 м² у другого – вещи совершенно разные. Один живет в центре, другой – на окраине города. Один – в хорошем каменном доме, другой – в построенной во времена Хрущева пятиэтажке (они назывались «хрущобами»). У одного все удобства, у другого нет ванной и т. д., и т. п.» [34]. Поэтому ряд депутатов Моссовета предложили брать за норматив не количество метров (18 м²), а их стоимость, учитывая местоположение (район), тип дома, этаж и т. д. «Были разработаны методики оценки жилья. Первые же попытки реализовать эти оценки показали, что масштаб бюрократических процедур грандиозен. Но самое главное – создается поле для бесконечных злоупотреблений... Я понял, что борьба за равенство и справедливость заводит проблему приватизации жилья в тупик бюрократизма и коррупции» [35]. Выявилось, и это мне кажется главным, что без рынка жилья и вообще рынка (ибо рынок жилья связан с другими рынками) решить задачу оценки жилья в принципе невозможно. Итак, чтобы ввести рынок, нужно приватизировать жилье, а чтобы его приватизировать, нужен всеобщий рынок. Получается заколдованный круг. И он создавался сложившейся социалистической системой хозяйствования вообще, из которой не было разумного выхода. Напомню в этой связи о высказывании Леха Валенсы в отношении ухи и аквариума. Андерс Ослунд называл проблему необратимости социализма (хотя он так прямо, естественно, не называл ее) «отравленными пилюлями» коммунизма [36]. Для того чтобы выйти из безвыходного положения, Г.Х. Попов вынужден был пойти по самому простому пути: бесплатной приватизации



жилья со всеми ее несправедливостями и несообразностями, которая и создавала крайне ограниченный рынок жилья.

С той же проблемой невозможности рациональной приватизации столкнулась мэрия Москвы при приватизации предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Мэрия отвергла вариант приватизации этих предприятий через аукционы, недоступные москвичам и работникам торговли. По словам Попова, «больших денег у них не было» [37]. Была ли здесь забота о москвичах и работниках торговли или популистская попытка завоевать доверие населения или сомнение в финансовых возможностях новоявленных бизнесменов приобрести предприятия по рыночной цене, не ясно. Возможны все три причины. При приватизации мелких предприятий этих отраслей они продавались трудовым коллективам «по формальной стоимости» (о ней ниже). Более крупные предприятия делились в такой пропорции: треть – трудовому коллективу, треть – на аукцион, треть – в резерв мэрии [38]. И тут (внимание!) – самое главное. До предела был упрощен механизм приватизации. Никто ничего не оценивает – все есть в бухгалтерских документах [39]. Поскольку переоценки основных фондов не производились с 1982 года и уже в конце 1980-х годов они были недооценены в 3-4 раза, а в конце 1991 – начале 1992 года цены росли исключительно быстро, это означало их «продажу» практически за бесценок с огромными потерями для бюджета города. При таких ценах и трудовые коллективы могли их приобрести за счет своих ничтожных фондов предприятий. Вот в чем «секрет» быстрых успехов приватизации жилья и предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания в Москве, которыми так гордился Г.Х. Попов (30 % по жилью и 50 % по предприятиям торговли, общественного питания и бытового обслуживания от всей России в середине 1992 года) [40]. И каков же результат этих успехов? Как откровенно пишет Попов, «Приватизированные магазины вели себя почти так же, как и до приватизации» [41]. Не удивительно: под маркой трудового коллектива выступали старые директора торговых предприятий со старыми методами и с очень сложными новыми проблемами обеспечения товарами, которые раньше решались в торгах.

Московская приватизация уже с первых шагов высветила ее главную финансовую проблему – невозможность приватизации по реальной стоимости. Масштаб этой проблемы вполне осознавало новое руководство Госкомимущества России во главе с Анатолием Чубайсом.



«Чубайс в конце 1991 года говорил о вероятном превышении оценочной стоимости приватизируемых предприятий над балансовой в 5–7 раз» [42]. Эта ключевая проблема совершенно отчетливо выявилась в действиях российских властей в области малой приватизации после августа 1991 года.

Правовые основы приватизации в РСФСР были заложены в законе «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятом 3 июля 1991 года. Экономическое содержание этого закона состояло в следующем. 1. Приватизация предусматривалась преимущественно на платной основе (через аукционы и конкурсы). Для бесплатной приватизации предполагалось использовать именные приватизационные чеки. Доля бесплатной приватизации не была определена. 2. Продажа предприятий по рыночной стоимости. Этим обеспечивались интересы бюджета и появление эффективного собственника, но процесс приватизации растягивался на длительный срок (как и было предусмотрено в программе «500 дней»). Что касается оценки предприятия в процессе приватизации, то он определялся в ст. 17 закона «Определение начальной цены приватизируемого предприятия». Именно начальная цена определяла в решающей степени окончательную цену, потому что легко было предвидеть отсутствие реальной конкуренции в ходе приватизации. В ней говорилось: «Определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества производится комиссией по приватизации на основе оценки предприятия по его предполагаемой доходности (в случае его сохранения) или на основе его возможной выручки от распродажи его активов. Методические указания по оценке стоимости объектов приватизации разрабатываются и утверждаются Госкомимуществом РСФСР» [43]. Очевидно, что в обоих случаях речь шла об оценке имущества предприятий по рыночной стоимости. Однако эти методические положения долго не утверждались. Их аналогом могли служить разработанные, по-видимому, в том же Госкомимуществе [44] еще до начала массовой приватизации в документе «Определение размера арендной платы и цены выкупа имущества» [45]. В нем предусматривалось, что в договоре аренды «в качестве цены имущества могут применяться следующие виды цен: цена аукционной продажи аналогов, договорная цена (по взаимному соглашению продавца и покупателя), первоначальная или остаточная стоимость имущества, восстановительная стоимость имущества» [46]. Хотя для обеспечения



свободы рук договаривающихся сторон (и предотвращения возможностей махинаций при заключении этих договоров) как один из вариантов оценки допускалась и балансовая стоимость имущества, основные виды оценки носили характер определения рыночной стоимости имущества.

В разработанных еще старым, дочубайсовским, Госкомимуществом методических положениях по оценке объектов приватизации [47] рекомендовалось осуществлять оценку основных фондов при приватизации либо по восстановительной стоимости либо исходя из прогнозируемых денежных потоков.

В указе Президента Российской Федерации «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 29 декабря 1991 года, в соответствии с которым и проводилась «малая приватизация» в 1992 году, положения закона 1991 года о приватизации в отношении методов оценки имущества подверглись коренному пересмотру. В являющемся частью этого указа приложении 2 «Временные методические указания по оценке стоимости объектов приватизации» говорилось, что определение стоимости основных средств осуществляется по остаточной стоимости, рассчитанной путем уменьшения величины их первоначальной (балансовой стоимости) на величину износа [48]. Указы Президента издавались в течение года после предоставления президенту чрезвычайных полномочий с конца октября 1991 года, но эти полномочия не могли использоваться для отмены принятых в предыдущий период законов. Таким образом, речь здесь идет об очередном нелегитимном акте, который, как минимум, делает незаконным все приватизиционные действия в области малой приватизации до июня 1992 года. Очевидно, что осознав невозможность даже массовой малой приватизации при оценке объектов по их рыночной стоимости, российские власти пошли на грубейшее нарушение принятых ими же ранее законов и интересов бюджета России. По тому же пути, на который ранее уже вступила Москва, задним числом, чтобы «узаконить» принятое Президентом РФ решение, Верховный Совет РСФСР 5 июня 1992 года изменил ст. 17 закона о приватизации «Определение начальной цены приватизируемого предприятия» следующим образом: «Определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества может производиться только в соответствии с методическими указаниями по оценке стоимости объектов приватизации, утверждаемыми Госкомимуществом



России» [49]. Сущность этих указаний уже была изложена выше. Примечательно, что в имеющейся многочисленной литературе по истории приватизации в России произведенный в январе 1992 года подлог по оценке имущества вообще не упоминается. Ни слова о нем нет и в печально знаменитой книге «Приватизация по-российски» под редакцией Анатолия Чубайса, вышедшей в 1999 году. Чтобы максимально облегчить проведение массовой малой приватизации, даже в постановлении Правительства РФ о переоценке основных фондов на 1 июля 1992 года, принятом 14 августа 1992 года, специально оговаривалось, что при проведении приватизации в 1992 году результаты этой переоценки учитываться не будут [50].

Установленные в январе 1992 года положения об оценке имущества приватизируемых и акционируемых предприятий по балансовой стоимости имели огромное значение в последующем развитии российской экономики. Прежде всего они сохранили и даже значительно усилили старую тенденцию в советской статистике занижения реальной стоимости основных фондов, что, как уже неоднократно отмечалось в предыдущем томе [51], имело два следствия: 1) преуменьшение амортизации и преувеличение размера прибыли, 2) преувеличение динамики основных фондов. Помимо этого при начавшемся переходе к рыночным отношениям очень важное значение имели и другие последствия такого решения. Значительно преуменьшались размер уставного капитала частных предприятий (включая и акционировавшихся предприятий) и соотношение собственного и заемного капитала в пользу заемного капитала, что создавало ошибочное представление о финансовом положении предприятий. Важным последствием установленного порядка оценки уставного капитала явилась значительная недооценка стоимости паев и акций в руках работников трудового коллектива, что облегчило в последующем их скупку менеджментом и брокерами. В соответствии с принятым 1 июля 1992 года указом Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур» (п. 2) одним из критериев признания предприятия банкротом признавалось «наличие долговых обязательств на сумму, превышающую двухкратную сумму имущества предприятия». Поскольку долговые обязательства определялись по текущей стоимости, мало кому из предприятий при строгом выполнении положений этого указа удавалось бы остаться платежеспособным. Именно поэтому



он и не выполнялся и процедура банкротства стала широко применяться только в конце 1990-х годов.

Хотя после проведения с 1 июля 1992 года переоценки основных фондов эти вопиющие недостатки были ослаблены, они продолжали оставаться значительными, так как недооценка основных фондов оставалась на уровне 4-5 раз. Таким образом, одно ошибочное решение влекло за собой целый ряд других долгосрочных негативных последствий для экономики и экономической политики.

Указ «Об основных положениях приватизации» определил направления приватизации в 1992 году. Они как раз касались преимущественно малой приватизации, ибо относились к отраслям экономики, где преобладали мелкие по объему предприятия: розничная и оптовая торговля, общественное питание, бытовое обслуживание населения, строительство, автомобильный транспорт и т. д. В каждой из этих отраслей подлежала приватизации лишь часть предприятий (в среднем 50–60 %) и, естественно, это были наименее крупные предприятия. Об именных приватизационных чеках, предусмотренных законом о приватизации, в указе не было ни слова (еще один пример нелегитимности приватизационного процесса). По каждой отрасли определялась стоимость приватизируемых предприятий. Это позволяет примерно определить заниженность стоимости приватизируемого имущества и потери бюджета от приватизации. За исходную базу расчета примем расчеты стоимости приватизируемого имущества предприятий розничной торговли, предусмотренные в программе «500 дней» с поправкой на территорию РСФСР. В этой программе предусматривалась приватизация 50 % мелких магазинов общей балансовой стоимостью (о другой в программе речи не шло) в ценах 1989 года 4–6 млрд руб., 50 % средних магазинов общей балансовой стоимостью 4–5 млрд руб., итого 8–11 млрд руб. [52].

С учетом того, что на территории России размещалось примерно две трети торговых предприятий, речь идет о 5,3–6,7 млрд руб. Половина этих магазинов принадлежала потребительской и другим видам кооперации и, таким образом, не подлежала приватизации [53]. Остается, следовательно, 2,6–3,3 млрд руб., в среднем – 3 млрд руб. По нашим расчетам, относящимся к этому периоду, восстановительная стоимость основных фондов была занижена в 4–5 раз, в среднем – в 4,5 раза [54]. В 1991 году индекс цен на инвестиционные товары составил 2,29 раза по сравнению с 1990 годом [55]. По прогнозам российского правительства с осени 1991 года цены в России должны были вырасти в 3,5 раза. С уче-



том этого стоимость приватизируемого имущества розничной торговли должна была составить $3 \times 4,5 \times 2,5 \times 3,5 = 92,4$ млрд руб. Между тем в указе Президента была указана стоимость приватизируемого имущества (включая и оборотные фонды) в размере лишь 10 млрд руб., т. е. почти в 9 раз меньше [56]. Фактически, как известно, по данным Госкомстата РФ цены на инвестиционные товары в России выросли в 1992 году в 16,1 раза [57], т. е. в 4,6 раза больше, чем прогнозировалось. Следовательно, занижение стоимости приватизируемого имущества составило 41,4 раза. Поскольку льготы для членов трудовых коллективов при приватизации в 1992 году были минимальными, рассрочка при оплате не превышала один год [58], невелики были средства, поступавшие Госкомимуществу, то поступления в бюджет были близки к стоимости приватизированного имущества. Последние составили в 1992 году 62,3 млрд руб. [59] вместо примерно 2738,6 млрд руб. ($62,3 \times 41,4$) при оценке по рыночной стоимости. Потери при приватизации, таким образом, составили 2676,3 млрд руб., что более чем в 4 раза превысило дефицит бюджета в этом году (641,9 млрд руб.) и позволяло увеличить доходы бюджета в этом году (5237 млрд руб.) [60] на 51 %. Соответственно могли быть увеличены и расходы бюджета, что позволило бы резко увеличить доходы бюджетников и содержание бюджетной сферы, прекратить инфляцию, вызываемую дефицитом бюджета. Эта величина значительно превышала всю налично-денежную массу на 1 января 1993 года (1678 млрд руб.) вместе с депозитами населения в коммерческих банках (385 млрд руб.) и на депозитах населения в сберегательном банке (556 млрд руб.) [61].

Очевидно, что условия малой приватизации могли быть намного более выгодными для государства и общества. Только у деятелей теневой экономики в 1990 году имелось более 100 млрд накоплений, преимущественно в денежной форме. В ценах 1992 года это составляло несколько триллионов рублей. В том числе немалые денежные средства имелись у руководства торговых и многих других приватизируемых предприятий. Первоначально приватизировались преимущественно заведомо прибыльные для России предприятия (особенно торговли). Вместе с тем, учитывая настороженность деятелей теневой экономики к легализации своих доходов и наличие в то время других, более выгодных направлений вложения средств, можно усомниться в их желании использовать эти средства целиком на цели приватизации. Как бы то ни было, при более продуманном и честном проведении малой приватизации и доходы от нее, и конечные результаты могли быть намного боль-



ше. Но уже здесь в полной мере проявились характерные черты нового хозяйственного строя: привилегии для близких к чиновникам лицам, коррупция. Поэтому зачастую (если не преимущественно) конкуренция при приватизации носила мнимый характер. Под разными предложениями от покупки предприятий отсекались «чужие». В результате нередко предприятия продавались по крайне низкой цене. Характерный пример приводит организатор проведения малой приватизации в Петербурге в 1992 году А. Кох. «Одним из первых мы продавали огромный универсам в новостройках: большой оборот, гигантские площади. И никто не верил, что можно будет просто так прийти и купить его в открытой борьбе на аукционе. В итоге на торги пришли два покупателя, да и те, насколько я понимаю, были в сговоре: трудовой коллектив магазина и «заряженная» им вторая компания. И они купили универсам за смехотворную цену – 2100 тысяч рублей» [62]. Чтобы было ясно, как смехотворна была эта цена напомним, что при курсе доллара в конце 1992 года, равной примерно 1000 рублей за доллар, цена была равна 2100 долларам – меньше цены подержанного автомобиля и немногим больше одного персонального компьютера. И напрасно Кох сетует на необразованность граждан: при более обоснованной начальной цене итог был бы совершенно другим. И хотя Кох заверяет, что «больше ничего подобного, конечно, не случилось» [63], в свете приведенных выше данных это утверждение явно лживо.

Процесс малой приватизации происходил преимущественно в 1992–1993 годах. Особенно интенсивно он шел до середины 1993 года. В месяц в этот период приватизировалось в среднем 5000–6000 предприятий. В результате, к концу 1993 года было приватизировано 89 тысяч предприятий, преимущественно мелких [64]. Как отмечает Андерс Ослунд, «ключевые потребительские сектора в 1993 году стали в основном частными. Например, 1 мая 1993 года 52 % предприятий розничной торговли, 47 % ресторанов и баров и 55 % предприятий бытового обслуживания были приватизированы, малая приватизация распространилась почти по всей стране» [65]. Горячий сторонник приватизации в России Андерс Ослунд вынужден был признать неэффективность проводившейся малой приватизации. «Однако в качественном отношении приватизация происходила не совсем так, как это было намечено. Аукционы и общественные тендеры не были преобладающими. К 1 мая 1993 года только 13,6 % приватизированных предприятий розничной торговли были проданы на аукционе и 36 % – посредством общественного



тендера. Однако 40,4 % было сначала взято в аренду и затем выкуплено служащими, а 13,6 % – превращено в акционерные компании, что обычно также сводилось к выкупу служащими. Впечатление отсутствия открытости и предпочтения внутренних покупателей усиливается данными о новых владельцах. К 1 мая 1993 года служащие выкупили 69,3 % всех приватизированных предприятий розничной торговли, в то время как 22,3 % принадлежало юридическим лицам и только 7,9 % – внешним индивидуальным владельцам... часто выкуп производился самим предприятием, полученные прибыли использовались как платежи и реально от этого выигрывали управляющие, а не рабочие» [66].

При всем том, что малая приватизация проводилась по явно заниженным ценам, это занижение было меньше в наиболее рентабельных для того времени отраслях экономики. Так, в 1992 году доля оптовой торговли в начальной цене всех приватизированных предприятий составила 2,7 %, а в продажной цене – 22,7 %, розничная торговля – соответственно 8,3 и 30,2 %, в то время как, например, по промышленности строительных материалов – 4 и 2,3 % [67]. При всей неопытности новые предприятия считать все же и тогда уже умели.

С экономической точки зрения, даже самая простая малая приватизация закончилась, таким образом, полным фиаско. С точки зрения намеченных целей, только одна могла быть признана достигнутой: расширилось число частных собственников, но не на столь уж заметную величину – менее 100 тысяч человек по числу руководителей приватизированных предприятий. Эти руководители довольно быстро и по низкой цене выкупили у своих работников, остро нуждающихся в деньгах, приобретенные ими в ходе приватизации паи и акции. Впрочем, каких-либо количественных данных на этот счет найти в литературе не удалось.

подавляющее большинство из этих новых собственников можно отнести к мелкой буржуазии (фактические владельцы небольших магазинов, предприятий общественного питания, бытового обслуживания), гораздо меньшую часть (видимо, несколько тысяч) – к средней буржуазии (владельцы предприятий легкой и пищевой промышленности, автотранспортных и строительных компаний). Но это была довольно странная буржуазия, «красная буржуазия» со сформировавшимися в позднесоветский период низкими нравственными нормами и примитивными методами управления. Рядовые работники как не были собственниками, так и не стали ими.



1.2.2. Ваучерная приватизация

Учитывая небольшой удельный вес приватизированных на этапе малой приватизации предприятий в экономике страны, российские реформаторы, поставившие себе цель максимально быстро провести приватизацию, вскоре перешли в этап большой приватизации. Ее контуры были намечены уже в указе «Об ускорении приватизации». Перечитывая его сейчас, поражаешься масштабу намеченной ими приватизации. К числу разрешенных к приватизации в 1992 году и в последующие годы в этом указе были отнесены такие отрасли, которые находятся в руках государства даже в самых либерализованных государствах [68]. Разрешалась приватизация по решению правительства РФ даже «предприятий по производству и ремонту систем и элементов любых видов вооружения..., объекты гражданской обороны и мобилизационного назначения..., предприятия железнодорожного, морского, авиационного и речного транспорта..., высшие учебные заведения, научно-исследовательские учреждения, предприятия и объекты Российской академии наук» и т. д. [69]. Требовалось только желание Правительства. Как известно, Верховный совет РФ в этот период очень серьезно конфликтовал с Президентом и Правительством РФ, в том числе и по экономическим вопросам. Однако, когда в июне 1992 года он принял постановление о введении в действие государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год, заменившей указ о программе приватизации на 1992 год, из первоначального перечня объектов, запрещенных к приватизации в этом году, была исключена лишь электроэнергетика [70]. Впоследствии эти планы были существенно уточнены и модифицированы под мощным давлением отраслевых министров, которые имели большое влияние в правительстве В.С. Черномырдина, намного лучше знали реальную жизнь и больше считались с интересами государства, чем «молодые реформаторы». Из процесса ваучерной приватизации полностью или частично были выведены многие предприятия топливно-энергетического комплекса, военно-промышленного комплекса, железнодорожного транспорта, цветной металлургии и, конечно, научно-образовательного комплекса. Тем не менее и подлежащая большой приватизации часть экономики оказалась огромной. Многие наиболее рентабельные предприятия в 1993–1995 годах сохраняли очень значительную часть государственной собственности и стали



объектом полной приватизации только в результате залоговых аукционов в конце 1995 года.

Существенные коррективы в первоначально намеченный процесс приватизации были внесены рядом указов Президента РФ осенью 1992 года по особенностям приватизации в электроэнергетике, нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и электроэнергетике, угольной промышленности [71]. Были приняты также указы Президента РФ об особенностях приватизации в ряде других отраслей (аграрно-промышленного комплекса, лесопромышленного комплекса, связи). Проведенный автором анализ некоторых из этих указов показывает большие противоречия их содержания с принятыми ранее законом о приватизации и указами Президента РФ о приватизации и преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. В связи с этим некоторые из этих указов оспаривались в Конституционном суде РФ на предмет их конституционности. Принятие этих указов – еще одно свидетельство нелегитимности процесса приватизации в России.

Вжнейшим элементом в процессе осуществления большой приватизации стало принятие указа Президента РФ от 14 августа 1992 года «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации» [72]. Этим указом для обеспечения возможности участия в приватизации всех граждан РФ, а не только работников предприятия, предусматривалось наделение их приватизационными чеками номинальной стоимостью в 10 тыс. рублей. Его коренное отличие от предусмотренных законом приватизации чеков состояло в том, что они подлежали купле-продаже, в то время как последние носили именной характер и поэтому не подлежали купле-продаже. Это изменение было еще одним (как их уже много!) свидетельством нелегитимного характера приватизации. При этом номинальная стоимость чека реального значения не имела ни для первоначального приобретателя, ни для следующего. Имела значение рыночная цена чека.

Особый вопрос – о льготах членам трудового коллектива в свете этого решения. Они предусматривались законом о приватизации. В соответствии с программой приватизации при самом распространенном третьем варианте приватизации они отсутствовали (еще одно нарушение). Члены трудового коллектива наряду с другими трудящимися наделались ваучерами, на которые могли приобрести в порядке закрытой подписки обыкновенные акции своего предприятия, составлявшие



51 % уставного капитала предприятия [73]. Это означало довольно сложный процесс сопоставления величины уставного капитала со стоимостью акций предприятия, детали которого не совсем ясны. Тем самым как будто основными собственниками предприятия становились его работники. Это могло напоминать югославскую модель управления – самоуправленческий социализм. Между тем эта первоначальная схема распределения собственности в пользу трудового коллектива, установленная с целью привлечения работников предприятий на сторону приватизации, довольно быстро и легко могла разрушиться. Во-первых, акции членов трудового коллектива могли быть скуплены по низкой цене как менеджментом предприятия, так и аутсайдерами. Во-вторых, благодаря дополнительным выпускам акций, приобретаемых опять-таки менеджментом по низкой цене, эта доля быстро размывалась. Никаких препятствий такому ожидаемому ходу событий в законодательстве о приватизации не предусматривалось, что говорит о демагогическом характере заявлений об учете интересов работников предприятия в ходе приватизации.

Может показаться, что работники предприятия оказывались в худшем положении по сравнению с прочим населением при приобретении акций, поскольку вынуждены были за них платить, пусть и небольшую сумму. Однако они в результате получали намного больше самих акций и рассчитывались за них в рассрочку. В дальнейшем они выигрывали от роста цен на акции.

Остальные ваучеры распределялись при минимальной оплате (25 рублей) среди «прочего населения». Они обменивались населением на акции в ходе ваучерных или чековых аукционов прямо или посредством чековых инвестиционных фондов (ЧИФ). С учетом «прочего населения» проектируемая система напоминала «народный капитализм», но поскольку в ней не предусматривалось мер по сохранению собственности у мелких акционеров (что не входило в планы реформаторов), такое грандиозное по виду мероприятие оказывалось грандиозным пропагандистским маневром.

Конкретный механизм проведения чековых аукционов был установлен в двух документах Госкомимущества РФ: «Положение о продаже акций в процессе приватизации» [74] и «Положение о специализированных чековых аукционах» [75], принятых в ноябре 1992 года. В соответствии со вторым положением «для участия в чековом аукционе участник должен был представить продавцу заявку, в которой указывается: количество приватизационных чеков, которое участник предлагает для оплаты



акций..., либо количество приватизационных чеков, которое участник предлагает для оплаты акций и минимальное количество акций номинальной стоимости..., которое он согласен приобрести в расчете на один приватизационный чек». Эти предложения носили названия «тип 1» и «тип 2» [76]. Разница между ними состояла в том, что второй тип предложения носил более конкретный и потому ограничительный характер. Предусматривалось, что все заявки типа 1 удовлетворялись, а из заявок типа 2 удовлетворялась та часть, в которых указывался минимальный курс, меньший или равный курсу аукциона, выраженный в количестве акций на один приватизационный чек [77]. Для организации проведения чековых аукционов республиканскими и областными комитетами Госкомимущества должен был разрабатываться план-график их проведения [78]. Сроки их проведения устанавливались в зависимости от сроков регистрации акционерных обществ. В качестве первого этапа устанавливался период с 1 января по 1 марта 1993 года. Завершение проведения чековых аукционов было установлено не позднее 1 ноября 1993 года [79].

Ваучерная приватизация проводилась в период с декабря 1992 года, когда были проведены первые специализированные чековые аукционы, по июнь 1994 года, когда были проведены последние чековые аукционы; таким образом, она началась несколько раньше намеченного срока и завершилась позднее намеченного срока. Тем не менее этот важнейший этап приватизации, обеспечивший переход в полную или частичную частную собственность большей части российской экономики, был проведен в беспрецедентно короткие сроки, чем до сих пор, пожалуй, больше всего гордятся российские реформаторы и приватизаторы. По скорости этих институциональных преобразований их можно сравнить только с национализацией советской экономики в период «военного коммунизма» и коллективизацией сельского хозяйства СССР в начале 1930-х годов. Весь вопрос в том, не был ли эффект этой спешки 1990-х годов столь же разрушителен, как и предыдущие, которые все же вызывались действительно острой печальной необходимостью. Так сомкнулись большевики и их на словах непримиримые противники, которых потом за их методы стали справедливо называть необольшевиками.

При такой вопиющей спешке ошибки и несоразности, как и преступления, были столь же неизбежны, как и в предыдущих «Больших скачках» в России и СССР. Эту спешку современные необольшевики в редком порыве откровенности обосновывали исключительно



сомнительными политическими соображениями о возможности сделать таким образом переход к капитализму необратимым. Хотя сделать его действительно необратимым может только большая эффективность новой экономической системы, которая обеспечивается как раз неспешностью и продуманностью преобразований, если они вообще обоснованны, чего и не было в данном случае.

Объективная, основанная на архивных документах о конкретных приватизационных актах, история ваучерной приватизации еще не написана. Можно не сомневаться, что она обнаружит множество злоупотреблений и мошенничеств комиссий по приватизации для обеспечения контроля за результатами приватизации в пользу менеджмента предприятий. Но даже по опубликованным данным можно получить общее представление о ее экономических и социальных результатах.

Первая экономическая проблема, встающая при оценке хода приватизации, заключается в оценке цены ваучера накануне начала приватизации. Анатолий Чубайс громкогласно обещал (о чем он впоследствии очень сожалел), что он будет равным стоимости двух «Волг». Фактически он стоил в 1993–1994 годах примерно пол-литра водки. Откуда такая фантастическая ошибка? Чубайс никогда не объяснял ее, как и не объяснил методы своих первоначальных расчетов. Попробую, пусть и очень грубо, восполнить этот пробел.

Методика первоначального расчета состояла, скорее всего, в делении восстановительной стоимости подлежащих ваучерной приватизации основных фондов на число приватизационных чеков. Сюда следует добавить и оборотные активы. При этом, видимо, предполагалось, что капитализация компаний окажется равной стоимости активов предприятий.

Ваучерной приватизации в основном подлежали предприятия промышленности. Стоимость их основных фондов на конец 1990 года составляла по остаточной стоимости в сопоставимых ценах 965 млрд руб. По нашим расчетам, в конце 1980-х годов восстановительная стоимость основных фондов промышленности превышала балансовую примерно в 4 раза [80]. Отсюда восстановительная стоимость основных фондов промышленности СССР в конце 1990 года составила 3860 млрд руб. С учетом доли России в основных фондах в размере примерно 70 % она окажется для России равной 2702 млрд руб. При доле основных фондов в активах промышленности, равной 70 %, получаем активы промышленности, равными 3860 млрд руб. Первоначально предполагалось



выделить на ваучерную приватизацию 29 % всех акций. Тогда их стоимость должна была составить 1119,4 млрд руб. Разделим эту величину на 150 млн – по числу жителей России в 1992 году. Получаем 7462 руб. – величина стоимости по государственной цене в 1990 году, правда, не двух, а одной «Волги». Фактически капитализация компаний нередко превышает стоимость их материальных активов. Так что ошибка выглядит не столь уж большой. В этом расчете (если он был) грубой ошибкой была ориентация на государственную цену, которая при остром дефиците на легковые автомобили в СССР была в несколько раз ниже рыночной. Безусловно, названная Чубайсом цена ваучера носила преимущественно рекламный характер, призванная стимулировать более высокую цену ваучеров, которая служила тогда мерилom успешности ваучерной приватизации. Откуда же тем не менее столь вопиющая разница между пусть и преувеличенным расчетом и столь мизерной ценой ваучеров? Очевидно, что прежде всего в связи с ничтожной платежеспособностью основной части населения, которое в 1992–1993 годах еле сводило концы с концами и не имело свободных средств для покупки ваучеров по более высоким ценам. Значительная часть населения готова была продать свои ваучеры даже по цене бутылки водки. Более сложен вопрос с предпринимателями (включая топ-менеджеров компаний), у которых свободные средства имелись.

Топ-менеджеры приватизируемых компаний прекрасно понимали значение ваучеров как средство обеспечения контроля над своими предприятиями. Они приобретали их у своих рабочих и в ходе ваучерной приватизации, и после ее завершения. Но как раз их приобретения в ходе самой ваучерной приватизации могли быть относительно небольшими. Из частных предпринимателей значение ваучеров больше всего оценили основатели инвестиционных чековых фондов (ЧИФ). Требования к уставному фонду при их создании были минимальными – 0,5 млн руб. [81], что для конца 1992 года, когда они начали учреждаться, соответствовало примерно 5 тыс. долл. США. В короткий срок было создано около 600 ЧИФов – огромная для России того времени, совершенно безграмотной в вопросах рынка ценных бумаг, величина. Большинство ЧИФов обладало небольшим капиталом и привлекло небольшое число ваучеров. Но некоторые отечественные ЧИФы сумели приобрести больше миллиона ваучеров. Такое приобретение требовало крупных вложений. Так, приобретение 1 млн ваучеров требовало при средней цене ваучера в 10 долл. затрат 10 млн долл. Наибольшие



возможности для их приобретения были, естественно, у иностранцев. Прежде чем перейти к описанию их деятельности в этой области, следует отметить, что многие российские предприниматели того времени считали вложение своих средств в ваучеры менее выгодным и более опасным направлением деятельности, чем другие более выгодные направления (товарная и валютная спекуляция). К тому же многие из них, из числа деятелей теневой экономики, не хотели засвечиваться в ходе приватизации. В то же время весьма возможно, что за спиной многих основателей чековых инвестиционных фондов стояли деятели теневой и криминальной экономики. Деятельность ЧИФов пострадала из-за того, что им запрещалось иметь в своем портфеле более 10 % ценных бумаг одного эмитента по номинальной стоимости и инвестировать более 5 % своих чистых активов в ценные бумаги одного эмитента [82]. Тем не менее все ЧИФы вместе взятые сумели приобрести у населения 44 млн ваучеров в обмен на акции этих ЧИФов. Некоторые из них приобрели очень крупный размер ваучеров. Среди них был Первый ваучерный инвестиционный фонд, собравший 4 млн ваучеров. Что делали ЧИФы с этими акциями? Часть из них (99 ЧИФов), продав собранные ваучеры другим лицам или организациям, попросту исчезли (где были при этом депозитарии, не ясно, видимо, в сговоре с ними) [83]. Другая часть вложила ваучеры в акции приватизируемых компаний.

Среди известных российских предпринимателей, очень серьезно обогатившихся в результате ваучерной приватизации, оказался М. Ходорковский. «Ходорковский скупил огромное количество акций. Его банк «Менатеп» был один из крупных игроков на рынке акций» [84]. Большое количество ваучеров приобрел и Б. Березовский, обменявший их впоследствии на акции ВАЗа [85]. Благодаря ваучерам начал свое восхождение и О. Дерипаска. «В этот период он активно скупал ваучеры у населения, чтобы приобрести акции СААЗа (Саянского алюминиевого завода. – Г.Х.)» [86]. Большую роль в обеспечении контроля над алюминиевой промышленностью братьями Черными (одного из них – Михаила Черного некоторые исследователи даже считают первым российским олигархом) также сыграла ваучерная приватизация [87]. В порядке гипотезы выскажу предположение, что среди первых по богатству 200 или 500 предпринимателей большинство приобрели свои богатства благодаря именно ваучерной приватизации. Для того, чтобы подтвердить (или опровергнуть) эту гипотезу, требуется анализ правдивой деловой биографии этих предпринимателей.



Теперь перейдем к деятельности иностранцев в этой области. Они были несравненно богаче отечественных предпринимателей и обладали несравненно большим коммерческим и финансовым опытом. Первым из них оказался Уильям Броудер (внук генерального секретаря Компартии США в 1932–1945 годах), работавший в знаменитой инвестиционной компании «Соломон Бразерс». Он с большим трудом получил от этой компании (или инвестиционного банка) 25 млн долл. и на эти деньги «постарался скупить как можно больше ваучеров, а затем приобрести акции малоизвестных компаний» [88]. Другим оказался Борис Йордан – внук русских эмигрантов, работавший мелким служащим в другом американском инвестиционном банке «Кредит Суисс Ферст Бостон». Видимо, на кредит этого банка он «ежедневно скупал российские акции у ограниченного круга русских брокеров, а затем перепродавал иностранным инвесторам с огромной прибылью. Между декабрем 1993 и июнем 1994 года, когда закончился ваучерный этап приватизации, через Йордана и Дженнингса (другой сотрудник того же банка. – Г.Х.) прошло 16 346 070 ваучеров, более 10 % их общего количества» [89]. Иностранцы, как и следовало ожидать, оказались несравненно более масштабными игроками на рынке ваучеров, чем отечественные предприниматели. Они же благодаря ваучерам оказались и владельцами акций многих российских компаний. Некоторые из них неслыханно благодаря приватизации разбогатели. Так, Борис Йордан, приехавший в Россию довольно бедным (по американским меркам) человеком, стал через несколько лет мультимиллионером и основал один из первых крупных в России инвестиционных банков – «Ренессанс Капитал».

Обычно законодательные акты этапа ваучерной приватизации ограничиваются 1992 годом – началом 1993 года. Между тем 24 декабря 1993 года, воспользовавшись врученными себе после разгона Верховного Совета России чрезвычайными полномочиями (до начала работы Государственной думы), Президент РФ принял Указ «О Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации». Подготовленная, естественно, Госкомимуществом, воевавшим с Верховным Советом РФ, эта программа отразила планы в этой области и выводы, которые ГКИ сделало из опыта предшествующего этапа приватизации. Между тем эта программа, насколько мне известно, не была предметом научного анализа ни в отечественной, ни в зарубежной литературе. Ее анализ содержится в приложении 1.



Подведем теперь итоги ваучерной приватизации. В ходе ваучерных аукционов было приватизировано 15 779 предприятий. На приватизированных предприятиях было занято в момент приватизации 17 772 тыс. чел. Таким образом, в среднем на одно приватизированное предприятие приходилось 1126 чел. Проданный капитал приватизированных предприятий имел уставный капитал, равный 202,8 млрд руб. Отсюда видно, что этот капитал исчислялся в балансовых ценах до переоценки основных фондов на 1 июля 1992 года и к моменту приватизации уступал восстановительной стоимости этого капитала более чем в 400–500 раз (с учетом недооценки в 1990 году примерно в 4 раза и роста цен на инвестиционные и сырьевые товары за 1991–1993 годы не менее чем в 100–200 раз). В ходе аукционов было продано в среднем 17,6 % акций предприятий. Было принято 113,6 млн ваучеров, т. е. примерно на 30 млн меньше, чем выдано населению. Следовательно, значительную часть ваучеров население не использовало вообще, вопреки многочисленным заявлениям официальных деятелей Госкомимущества о том, что они все были использованы. На один ваучер в среднем было обменено 1,8 акций стоимостью 10 тыс. руб. [90].

Уже из данных о численности занятых на приватизированных предприятиях следует, что в результате ваучерной приватизации полностью или частично стала частной собственностью основная часть российской промышленности (в 1993 году в промышленности России было занято промышленно-производственного персонала 18,8 млн человек [91]). Это и дало основание властям России утверждать о грандиозной победе ваучерной приватизации. Действительно, таких количественных результатов приватизации, видимо, не было ни в одной стране мира. Теперь надо убедиться, что они еще были положительны для экономики страны.

Рассмотрим распределение собственности на приватизированных предприятиях в результате приватизации. Напомню, что первоначально официально ставилась цель образовать массу собственников с целью создания народного капитализма. По данным на апрель 1994 года (за два месяца до завершения ваучерной приватизации) акционерный капитал приватизированных предприятий распределялся следующим образом (в % к итогу) [92].

Инсайдеры (внутренние акционеры) – 62,

в том числе:

работники – 53;

дирекция – 9.



Аутсайдеры (внешние акционеры) – 21,

в том числе:

крупные – 11;

мелкие – 10.

Государство – 17.

Таким образом, еще до полного завершения ваучерной приватизации выявились ее первоначальные итоги. На первый взгляд они были очень близки к «народному капитализму». Мелким собственникам (работникам и мелким аутсайдерам) принадлежало 63 %, т. е. абсолютное большинство акций. Крупным собственникам (дирекции и крупным аутсайдерам) принадлежало 20 % акций. На последнем месте оказалось государство, которому принадлежало только 17 % акционерного капитала. Во многом это распределение акционерной собственности напоминало США в 1960–1970-е годы. Однако уже тут и тогда бросался в глаза процесс быстрой концентрации собственности в руках крупных акционеров. Еще до завершения процесса ваучерной приватизации внешние аутсайдеры успели захватить больше половины акций, первоначально распределенных среди населения равномерно. Дальнейший процесс концентрации и перераспределения собственности акционерных обществ в период 1995–1998 годов показан в табл. 1 в прежней для сопоставимости классификации собственников.

Таблица 1

Распределение собственности в акционерных обществах России (в %)

| Группы собственников/ годы, апрель | 1994 | 1995 | 1998 |
|---------------------------------------|------|------|------|
| Инсайдеры | 62 | 49,8 | 40,1 |
| В том числе: | | | |
| работники | 53 | 42,0 | 31,1 |
| дирекция | 9 | 7,8 | 9,0 |
| Аутсайдеры | 21 | 40,5 | 51,5 |
| В том числе: | | | |
| мелкие [93] | 10 | 2,6 | 2,2 |
| крупные [94] | 11 | 37,9 | 49,3 |
| Государство | 17 | 9,7 | 8,4 |

Источник. Данные за 1995–1998 годы: Ясин Е. Российская экономика. – М., 2003. – С. 234. На основе данных Т.Г. Долгопятовой.



Таким образом, за кратчайший срок (всего 4 года) структура собственности акционерных обществ изменилась коренным образом. От преобладания мелких собственников мало что осталось. Даже если соединить работников и мелких аутсайдеров, в сумме они дают только 33,3 % вместо 63 % в 1994 году. Есть, однако, сильные основания предполагать, что к работникам отнесены и многие крупные менеджеры, не входящие формально в состав дирекции. Показательно, что последний раз об общем числе акционеров в России говорилось сразу после завершения ваучерной приватизации. С тех пор эта цифра замалчивается, вряд ли случайно. С учетом крупных инсайдеров дирекция контролирует большинство предприятий, что подтверждается многочисленными фактами о деятельности предприятий в этот период. Под их же контролем находятся и такие квази-внешние аутсайдеры, как промышленные предприятия. В огромной степени выросла роль крупных внешних аутсайдеров. Даже если из их числа исключить промышленные предприятия, то они контролировали в 1998 году около 36 % акций вместо 11 % в апреле 1994 года. Наконец, очень сильно упала роль государства: с 17 % в апреле 1994 года до 8,4 % в 1998 году.

Рубежом в структуре собственности явился 1995 год. Если до этого года включительно основным субъектом собственности явился прямо или косвенно (благодаря влиянию на членов трудового коллектива) топ-менеджмент предприятий, то затем основными субъектами стали новые собственники, преимущественно олигархи. Ирония судьбы состоит в том, что как раз против «красных директоров» как социального слоя и проводилась ваучерная приватизация. А. Чубайс в одной из первых статей знаменитого сборника «Приватизация по-русски» гневно обличал спонтанную приватизацию начала 1990-х годов за то, что при ней «захват собственности осуществлялся в интересах наиболее сильных – представителей партийной, директорской, региональной и отчасти профсоюзных элит» [95]. Подводя итоги ваучерной приватизации, тот же Чубайс признает: «Директора захватывали почти все и везде... Это было и совершенно естественно. Ведь собственность предъявляет серьезные требования к тем, кто берется ею управлять. Высокие профессиональные качества плюс личная способность проводить свою волю – таким требованиям может отвечать далеко не каждый. А кто в советской стране отвечал этим качествам сполна? Естественно, директорат... Да, директорат. Да, номенклатура. Но что такое была советская номенклатура? Это та часть общества, которая обладала квалификацией, контактами, информацией.



Короче говоря, это были люди, предрасположенные и подготовленные к захвату собственности» [96]. Я уже не говорю о том, что Чубайс поленился согласовать начало своей книги с ее окончанием. Этот гимн столь презируемой ранее «демократами» номенклатуре просто противоречит фактам общественной жизни 1980-х годов (в отличие от 1950–1960-х годов), когда она комплектовалась преимущественно из наиболее посредственной и коррумпированной части управленческого корпуса и привела СССР именно в этот период к экономическому развалу. И чем же этот результат «легальной» приватизации оказался лучше спонтанной приватизации? Последнюю можно было при более сильной власти легально довольно легко повернуть назад, первую повернуть назад было несравненно сложнее. Единственным результатом этой директорской приватизации явилось изменение политической ориентации директорского корпуса, который из противника радикальной рыночной реформы быстро стал ее сторонником. Одним словом, его купили за огромную цену. Этот тактический выигрыш для «реформаторов» обернулся колоссальным проигрышем для российской экономики. Рыночные реформы (если они были вообще возможны) взялись проводить те, кто по своей квалификации, житейскому опыту и нравственным качествам менее всего были способны их проводить. Речь идет о том, что в результате так и не появился эффективный собственник. Российские реформаторы уже тогда вполне понимали это. Но надеялись, что рынок, конкуренция со временем все расставят по своим местам [97].

Ваучерная приватизация, конечно, изменила экономическую среду деятельности предприятий в России. Созданные в ее результате многочисленные акционерные общества волей-неволей вынуждены были встраиваться в механизм рынка частных ценных бумаг, который появился в России. Но надежды на его благоприятное влияние оказались явно преувеличенными. Поскольку крупнейшие собственники контролировали собственность предприятий, роль акционерных собраний и советов директоров (которые они же комплектовали и утверждали на акционерных собраниях) свелась к минимуму. Не желая подвергаться постороннему контролю в этот период, акционированные предприятия практически не эмитировали новые акции для внешнего потребления, что позволяло избегать раскрытия информации о их деятельности. Практически став бесконтрольными собственниками акционированных предприятий, они получили неограниченные возможности разными способами расхищать их имущество. Наиболее распространенным способом было создание



дочерних оптовых торговых фирм, находящихся в собственности тех же лиц или их родственников, которым продукция предприятий продавалась по заниженным ценам, а те продавали ее по рыночным ценам, оставляя разницу в качестве дохода собственника. Ваучерная приватизация стала источником колоссального обогащения для узкого круга лиц и в огромной степени усилила социальное расслоение в России. Она, таким образом, усложнила проблемы российской экономики. Конкуренция все еще оставалась ограниченной из-за ограниченного объема импорта, институт банкротства практически еще по указанным выше причинам не работал. Никакого стимула повышать эффективность производства поэтому новые собственники не имели. Понятно, почему (хотя были и другие причины) она, как будет показано, в огромной степени снизилась в этот период по всем показателям.

Поспешная и непродуманная ваучерная приватизация имела и другие негативные последствия для экономики. Она, например, намного увеличила возможности уклонения от налогов благодаря увеличению теневых финансовых потоков и ложной финансовой информации. Увеличились возможности для коррупции. Особенно поразительной оказалась ничтожная цена приватизированных предприятий. Даже весьма симпатизирующие российским экономическим реформам иностранные экономисты не могли скрыть своего изумления от ничтожных цен приватизированных компаний в сравнении с ценами на аналогичные предприятия в других странах с развивающимися рынками. Так (только в качестве примера), продажа крупнейшей кондитерской компании «Большевичка», продукция которой пользовалась высоким спросом, была произведена по цене 650 тыс. долл., в то время как аналогичная польская фабрика была продана по цене 80 млн долл. Помогавший проводить этот аукцион американский инвестиционный банкир Дженнингс «не мог скрыть своего изумления» [98]. Низкая первоначальная цена открывала возможность отечественным собственникам получать колоссальные прибыли при последующей перепродаже своих предприятий и на росте их курсов акций.

Даже такой горячий сторонник либеральных реформ, как Е. Ясин, вынужден был признать фактически неудачу экономических целей ваучерной приватизации (ничтожные доходы от приватизации, неудачу «народного капитализма», малость эффективных собственников). Основные надежды на ее положительные итоги со слабым обоснованием этих надежд относил к будущему [99]. Единственно реальное текущее



достижение он видел в том, что «с организационной точки зрения сделанное можно считать чудом» [100]. Довольно странное понимание организации, независимо от ее результата, только в зависимости от скорости.

Гораздо объективнее ее оценивали иностранные бизнесмены. «Однажды, когда массовая приватизация уже была закончена, Радлофф (президент “Кредит Сюисс Ферст Бэнк”. – Г.Х.) сидел за столом напротив Чубайса. Радлофф, которому всегда были присущи прямолинейность и скептицизм, посмотрел на Чубайса и спросил его напрямик: “Что Вы сделали для России?”. Чубайс, обладавший железными нервами и непоколебимо веривший в возложенную на него миссию, ответил: “Я приватизировал власть. Я покончил с коммунистической системой”. Радлофф онемел, потому что сказанное Чубайсом не укладывалось в голове и в то же время было правдой» [101]. Сомнительно, чтобы это было правдой даже в отношении с коммунистической системой, которая могла быть побеждена только более высокой эффективностью экономики.

1.2.3. Залоговые аукционы

Один из наиболее зловещих и возмутительных по своей противозаконности этапов российской приватизации – так называемые залоговые аукционы. Они произошли в конце 1995 года после завершения этапа массовой ваучерной приватизации. В результате отраслевых особенностей приватизации значительная часть акций наиболее рентабельных отраслей российской экономики продолжала оставаться в собственности государства. Не удивительно, что эти «жирные куски» привлекали внимание состоятельных любителей поживиться за счет государственной собственности. В их умах родилась идея залоговых аукционов, как средство реализации этого намерения. Автором этой идеи оказался президент «Онэксимбанка», ставшего к этому времени одним из крупнейших в России, – В. Потанин. Его идея состояла в том, чтобы предоставить из средств банков нуждающемуся в средствах российскому бюджету кредит под залог акций крупнейших российских компаний. При невозврате кредита первоначально имелось в виду продать эти акции, получая крупное комиссионное вознаграждение. Разработку схемы этой сделки (как и многих других приватизационных мероприятий) поручили двум инвестиционным банкирам, тесно сотрудничавшим с Госкомимуществом: все той же «сладкой парочке» – Борису Йордану и Стивену Дженнингсу. Впоследствии они уверяли, что не сознавали,



что целью Потанина и его коллег была возможность «стать владельцами компаний» [102]. Американские советники при этом настаивали, по их последующим уверениям, которые невозможно проверить, на том, чтобы «сделки были абсолютно прозрачными и открытыми для иностранных конкурентов. В противном случае... это приведет к катастрофе» [103]. Если это правда, то они плохо знали «новых русских». Как пишет Хоффман, «кончилось тем, что иностранцы не были допущены к участию в сделках, которые не были прозрачными и в которых не обошлось (очень политкорректное выражение. – Г.Х.) без мошенничества» [104].

Прежде чем излагать конкретную историю залоговых аукционов, отмечу, что они в еще большей степени, чем предыдущие приватизационные акции, были нелегитимны. Ни малейшего даже намека о такой форме приобретения собственности в законодательстве о приватизации не было. К тому же истек и срок чрезвычайных президентских полномочий в этой области. Даже весьма терпимый к нарушениям в области приватизации доклад Счетной палаты РФ вынужден был констатировать незаконность залоговых аукционов [105]. Пытаясь если не оправдать, то хотя бы объяснить залоговые аукционы, Хоффман, со слов их сторонников, приводит следующие доводы. Во-первых, катастрофическое невыполнение плана приватизации в 1995 году. Так, при плане получения доходов от приватизации (на инвестиционных конкурсах. – Г.Х.) в размере 8,7 трлн руб. в I квартале было получено доходов всего лишь 143 млрд руб. (что говорило об их отвратительной организации). Во-вторых, обычным катастрофическим состоянием доходов бюджета, к чему я еще вернусь. В-третьих, и главное, с их точки зрения, желанием якобы ослабить влияние «красных директоров», что не удалось на предыдущем этапе и от чего, по вышеприведенным словам Чубайса, отказались. По словам Потанина (который всегда знал, что надо говорить для оправдания своих действий. – Г.Х.), «истинная цель заключалась в том, чтобы обеспечить нормальное руководство для крупных компаний и уничтожить лобби "красных директоров". Это (последнее. – Г.Х.) было самым важным» [106]. Возможно, впрочем, и это имелось в виду. План залоговых аукционов вызывал отрицательное отношение у части команды реформаторов (например, у Д. Васильева – тогдашнего председателя Комиссии по ценным бумагам, который считал этот план «мошенническим» [107]), но не выносивших это мнение на публику.

Впервые предложенный и одобренный Правительством 30 марта 1995 года план залоговых аукционов начал осуществляться после указа



Президента РФ 30 августа 1995 года. Конкретная процедура залоговых аукционов была определена распоряжением Госкомимущества от 10 октября 1995 года [108]. Список предприятий, выставленных на залоговые аукционы, непрерывно снижался: с первоначальных 44 до 29 и в конце концов до 16 предприятий, из которых из-за отсутствия предложений по 4 предприятиям осталось 12 предприятий [109], что говорило о ожесточенных спорах между претендентами и взвешиванием потребности в ресурсах для приобретения компаний. Как пишет Дэвид Хоффман «на двенадцати аукционах, состоявшихся между 3 ноября и 28 декабря 1995 года, в подавляющем большинстве случаев выигрывали банки, выступавшие в качестве организаторов аукционов, тайно созданные ими подставные компании или филиалы самих предприятий. Аукционы были мошенническими» [110] ввиду отсутствия конкуренции и фантастически заниженной первоначальной цены (исходя, видимо, из балансовой стоимости. – Г.Х.) На аукционах предприятия были проданы по издевательски заниженным ценам. Так, богатейший по ресурсам комбинат «Норильский никель» при годовых доходах в размере 3,3 млрд долл. и прибыли в размере 1,2 млрд долл. был продан «Онэксимбанку» за 170,1 млн долл. [111]. Однако самой возмутительной чертой (если можно их сравнивать) залоговых аукционов было то, что компании приобретались на деньги самого государства, которому они должны были якобы помочь. Так, Счетная палата РФ уже в конце 1995 года установила, что «сумма кредитов, полученных от передачи в залог федерального имущества, была эквивалентна сумме временно свободных валютных средств федерального бюджета, размещенных в это время Минфином России на депозитных счетах коммерческих банков, ставших затем победителями в залоговых аукционах» [112]. Имеются даже данные, что нефтяная компания ЮКОС была приобретена частично на средства самого ЮКОСа [113]. О соотношении выплаченных средств с капитализацией компаний всего лишь через полтора года после залоговых аукционов говорят следующие данные (табл. 2) [114].

Конечно, на этом уровне капитализации сказалась определенная (временная) стабилизация экономического и политического положения в России после президентских выборов в июне 1996 года. Однако и до президентских выборов капитализация указанных компаний оказалась намного выше исчисленной, исходя из цены аукциона. Так, 7 марта 1996 года капитализация Лукойла составила 3,07 млрд долл., Сургутнефтегаза – 473,7 млн долл., Норильского никеля – 554,4 млн



долл., Юганскнефтегаза и Омского нефтехимического завода (основные активы ЮКОСа) – 494,3 млн долл. [115].

Таблица 2

| Компания | Рыночная стоимость исходя из цены аукциона, млн долл. | Рыночная стоимость на 1 августа 1997 года, млн долл. |
|-------------------|---|--|
| Лукойл | 700 | 15 839 |
| ЮКОС | 353 | 6214 |
| Сургутнефтегаз | 220 | 5689 |
| Сиданко | 255 | 5114 |
| Сибнефть | 196 | 4968 |
| Норильский никель | 333 | 1890 |

Важнейшим результатом залоговых аукционов явилось коренное изменение структуры собственности в России. Основными собственниками крупнейших банков, принявших участие в залоговых аукционах, была небольшая группа их основателей, сколотивших себе состояние на товарных и валютных спекуляциях, «распиле» бюджетных средств и на торговле ваучерами в конце 1980 – начале 1990-х годов. Поскольку капиталы даже самых крупных частных банков в России в середине 1990-х годов не превышали нескольких сотен миллионов долларов, личное богатство этих «нуворишей» было по европейским и американским меркам относительно скромным. Их можно было отнести по состоятельности и влиянию на хозяйственную жизнь к высшему слою средней буржуазии. Благодаря залоговым аукционам эта группа «капиталистов» в кратчайший срок стала контролировать крупнейшие предприятия с капитализацией в несколько миллиардов долларов. И хотя в капитале некоторых из них сохранялась некоторая доля государства, государство фактически устранилось от их управления (представители государства в правлениях этих обществ фактически поступили в услужение главным акционерам). Поскольку эти лица получили эту собственность фактически за государственный счет (т. е. бесплатно) и благодаря близости к органам власти, их можно назвать назначенными капиталистами. Так образовался в России небольшой слой олигархов – очень богатых людей, тесно связанных с отдельными лицами в высшем государственном аппарате (в президентской администрации и прави-



тельстве). Благодаря полученному от государства богатству они в свою очередь могли оказывать огромное влияние на само государство (это особенно относится к Б. Березовскому). Они сыграли огромную роль в президентской кампании 1996 года и при формировании правительства в 1996–1998 годах.

1.2.4. Денежная приватизация

После завершения ваучерной приватизации в руках государства сохранялась еще значительная часть собственности. Ее теперь можно было реализовать менее спешно и на более выгодных для государства условиях. С 1995 года начался этап денежной приватизации. Формы такой приватизации для крупных предприятий были определены уже в первой программе приватизации. Но до 1995 года они не использовались, так как более насущной задачей было проведение ваучерной приватизации. К тому же не было создано даже минимальных институциональных условий для ее проведения в виде хотя бы относительной политической стабильности, появления слоя относительно состоятельных людей из легальной экономики, институтов рынка ценных бумаг и т. д. К 1995 году они были созданы. В качестве основного метода денежной приватизации было принято проведение инвестиционных конкурсов. По условиям инвестиционных конкурсов предприятия получали в собственность акции предприятий в зависимости от предложенной ими суммы инвестиций в развитие этих предприятий. Цель была благая – обеспечить с помощью приватизации средства для модернизации предприятий. Однако инвестиционные конкурсы полностью провалились (этот этап приватизации изучен особенно плохо). По многим объявленным конкурсам вообще не было предложений. По другим победители конкурсов обещанные вложения не осуществили. Провал инвестиционных конкурсов был вынужден признать даже такой ярый защитник приватизации, как А. Кох. «Формально денежный этап приватизации начался с 1 июля 1994 года. Но вряд ли инвестиционные конкурсы можно считать достойным ее началом. Откровенно сказать, вторую половину 1994 года мы потратили на раскачку. Активных продаж не было, бюджетного задания по приватизации не было (это неправда – оно было и в программе приватизации, и в бюджете на 1995 год. – Г.Х.). Поначалу денежная приватизация в России шла непросто – в основном в форме инвестиционных конкурсов, которые, как ни прискорбно,



в большинстве случаев стали конкурсами обещаний. Скажем, выиграл Менатеп конкурс по Истилимскому лесопромышленному комплексу: 180 млн долл. наобещал. А где эти инвестиции? По документам, конечно, деньги давно перечислены, но никаких вложений в реальной жизни до сих пор не наблюдалось» [116]. В этом высказывании поражает беспомощность руководителя Госкомимущества: долго раскачивались, вместо инвестиций обещания. А для чего работает огромная служба как не для того, чтобы проконтролировать ход процесса (наряду с предприятиями)? И что – отняли собственность у Менатеп за невыполнение обещаний? (Этот комбинат благополучно оставался под его контролем еще в 1998 году) [117]. Ходорковский в ходе инвестиционных конкурсов особенно «отличился». «В ходе массовой приватизации Ходорковский приватизировал множество промышленных предприятий всего лишь за обещание будущих инвестиций» [118]. Итак, вслед за провалом малой и ваучерной приватизации окончилось провалом и начало денежной приватизации в виде инвестиционных конкурсов.

Первая серьезная попытка осуществить денежную приватизацию была предпринята в 1995 году в отношении Связьинвеста – крупнейшей компании телефонной связи в России. Эти компании в этот период быстро развивались и были весьма привлекательными как объекты инвестиций во всем мире. Для России продажа этой компании имела не только финансовое значение, она открывала возможность поднять технологический и организационный уровень связи – очень низкий в России в сравнении с другими странами. Первоначально предполагалось продать 25 % плюс одну акцию компании [119]. С предложениями о покупке этого пакета акций выступили два иностранных инвестора – крупные телекоммуникационные компании. Но переговоры с ними закончились неудачей. Наиболее подходящий претендент выдвинул, по мнению российской стороны, непомерные требования [120]. Однако были и другие причины, в частности возражения военных и спецслужб, возражавших против того, чтобы иностранцы контролировали стратегически важную отрасль экономики [121]. Трудно сказать, насколько они были оправданны. Так или иначе тогда эта сделка не состоялась и планы по доходам от приватизации не были выполнены ни в 1995 (исключая выручку от залоговых аукционов), ни в 1996 году. К продаже этой компании вернулись только в 1997 году. В этом году конкурентами в борьбе за Связьинвест выступили две олигархические группы – Потанина и Гусинского, сумевшие привлечь к сделке богатые и влиятельные иностранные компании (Гусинский – испанскую телефонную



компанию, Потанин – компании, возглавляемые Соросом и Йорданом). Борьба за Связьинвест впервые в истории российской приватизации оказалась относительно честной борьбой с ясными критериями. Попытки Гусинского и поддерживавшего его Березовского превратить этот конкурс в очередной междусобойчик на этот раз встретили твердое сопротивление Чубайса [122]. Трудно сказать, были ли мотивами этой твердости искреннее желание наконец-то начать борьбу с «грабительским капитализмом», потребность Чубайса в самоутверждении или за ней стояли корыстные мотивы, что утверждали сторонники Гусинского, приводя соответствующие факты (в частности огромный гонорар за еще не написанную книгу по приватизации от издательства, контролируемого Потаниным). Так или иначе, группа Потанина предложила за пакет акций Связьинвеста больше (1,87 млрд долл.) группы Гусинского (1,71 млрд долл.) и победила. Выручка от продажи 25 % плюс одной компании оказалась больше, чем от всех залоговых аукционов вместе взятых. Это показывает, какие огромные потери понесла российская экономика от предыдущей поспешной и неквалифицированной приватизации. Оценивая итоги этого конкурса, тогдашние руководители Госкомимущества Максим Бойко и Альфред Кох в статье, триумфально и преувеличенно названной «“Связьинвест” – сделка века», писали: «Со “Связьинвеста” можно отсчитывать историю неолигархического, конкурсного, конкурентного российского капитализма. Эпоха “джентльменских соглашений” между олигархами-банкирами закончилась, настало время честной конкуренции» [123]. В этом утверждении содержится фактическое осуждение всего предыдущего этапа российской приватизации со стороны его ярых сторонников и руководителей. Последствием конкурса по Связьинвесту явилась ожесточеннейшая олигархическая борьба в средствах массовой информации, в результате которой подорвали свои политические и административные позиции временно обе группы олигархов. Победа в конкурсе не принесла радости победителям. В ходе кризиса 1998 года акции Связьинвеста резко упали. Если по итогам конкурса эта компания оценивалась в 7,48 млрд долл., то в 1999 году ее рыночная капитализация составила 2,38 млрд долл. [124], или 31,8 % к исходной цене. Сорос, таким образом, потерял на этой сделке сотни миллионов долларов, может быть, впервые за свою деловую карьеру и с тех пор зарекался вкладывать капиталы в российскую экономику. Намечавшийся второй конкурс на следующий (25 %) пакет акций Связьинвеста так и не состоялся в результате скандала вокруг первого этапа и разразившегося вскоре финансового кризиса в России.



1.3. Возникновение частных предприятий с нуля

Возникновение частных предприятий – основной критерий успешности перехода к капитализму [125]. Именно здесь, в отличие от приватизации государственной собственности, он обнаруживает свою жизнеспособность. Этот процесс требует, конечно, довольно длительного времени от рождения частного предприятия до достижения им зрелости. Часть появившихся при этом предприятий неизбежно должна была разориться. Таким образом, успешность процесса капитализации может измеряться двумя основными показателями: 1) динамикой числа вновь возникших предприятий; 2) укрупнений этих предприятий, наращиванием ими капитала и переходом от мелких предприятий к средним, а затем и крупным.

К сожалению, ни экономическая статистика, ни экономические исследования российских и зарубежных экономистов не позволяют удовлетворительно охарактеризовать эти вопросы. Дело в том, что очень значительная часть частных предприятий находилась в теневой экономике, частично для избежания чрезмерных налогов. Кроме того, даже легальные предприятия утаивали значительную часть своих доходов тоже для уклонения от налогов. С другой стороны, нет серьезных исследований, показывающих процесс укрупнения частных предприятий. Вместе с тем между возникновением частных предприятий с нуля и приватизацией не было непроходимых барьеров. Первое чаще всего предшествовало второму. Многие предприятия приватизировались на средства частных предприятий. Нередко эти два процесса шли независимо друг от друга (как было у Александра Паникина).

Понятно, что возникновение частных предприятий по отраслям экономики определялось размерами капитала, необходимого для их создания. Поэтому и первоначально и долгое время впоследствии эти предприятия возникали прежде всего в сфере услуг.

Значительный шаг в создании частных предприятий с нуля был проделан до 1992 года, о чем подробно говорилось во втором томе [126]. Уже тогда выявилось сосредоточение частного предпринимательства в таких сферах услуг, как розничная торговля, финансовые услуги, строительство и ремонт жилья, все виды посредничества. Выявилась и такая российская особенность, как контроль за многими частными предприятиями со стороны организованной преступности.



Многие экономисты ожидали, что радикальная экономическая реформа приведет к качественному ускорению этого процесса, как это и произошло в Польше, начиная с 1990 года [127]. Так, в самом начале радикальной экономической реформы правительством ожидалось увеличение числа малых (в основном, конечно, частных) предприятий с 200 тысяч в конце 1991 года до 10–15 миллионов «на перспективу» [128]. В России влияние радикальной экономической реформы на этот процесс оказалось значительно сложнее и противоречивее. Одни мероприятия радикальной экономической реформы привели к росту частного предпринимательства, другие – к задержке его развития. Важно оценить и изменение характера частного предпринимательства в этот период. Напомню, что в предыдущий период оно носило скорее разрушительный, чем созидательный, характер.

К числу мер радикальной экономической реформы, способствовавших развитию частного предпринимательства, относится либерализация внутренней и внешней торговли, о чем говорилось выше. Немедленным ответом на либерализацию внутренней торговли явился расцвет уличной торговли. Немедленным ответом на либерализацию внешней торговли – расцвет челночества и создание огромного количества посреднических фирм вокруг крупных предприятий.

С другой стороны, возникли факторы препятствовавшие развитию частных предприятий. К ним прежде всего относится неизмеримо возросшее налоговое бремя. В «догайдаровский» период частные предприятия (преимущественно кооперативы) платили небольшие налоги, а нередко вообще были освобождены от них, что естественно для вновь возникших предприятий. В самом начале радикальной экономической реформы в попытках добиться бездефицитности бюджета правительство ввело для всех предприятий столь высокие налоги, которые при их уплате делали любую производительную деятельность убыточной. При этом сохранялись многочисленные поборы со стороны чиновников и криминала. В то же время резко возросли в относительном (по сравнению с другими товарами и услугами) выражении цены на топливо и электроэнергию, арендная плата за нежилые помещения. В связи со сближением внутренних и мировых цен уменьшились доходы от посреднической деятельности, хотя они все еще оставались весьма высокими.

Определить динамику и структуру частного предпринимательства после 1991 года столь же непросто, как и до него. Дело в том, что в официальную статистику не вошел, естественно, теневой сектор этого пред-



принимательства. С другой стороны, часть легального сектора весьма сомнительна с точки зрения отнесения его вообще к предпринимательству. Это относится к многочисленным «предприятиям», единственная цель которых состояла в обеспечении переправки средств крупных предприятий за рубеж или вообще в сокрытии доходов головных предприятий. Только в качестве примера приведу данные о числе таких предприятий по ряду компаний металлургической промышленности. Так, вокруг Магниторского металлургического комбината появилось 6 таких фирм, Карабашского медеплавильного завода – 6, Кыштымского медеэлектролитного завода – 3, Златоустовского металлургического завода – 6 [129]. И это только те фирмы, которые удалось выявить правоохранительным органам, на данных которых базируется цитируемая книга.

С учетом указанных оговорок динамика мелких (преимущественно частных) предприятий выглядит следующим образом: 200 тыс. на начало 1992 года, 480 тыс. на начало 1994 года [130], 841,7 тыс. на начало 1997 года, 861,1 тыс. на начало 1998 года и 868 тыс. на начало 1999 года [131]. Как видим, даже при росте более чем в 4 раза их численность к концу рассматриваемого периода оказалось очень далекой от намечавшейся на «перспективу» цифры в 10–15 млн шт. Даже если удвоить эту величину в два раза для учета и теневой экономики.

Достижения российского нового частного сектора выглядят весьма бледно в сравнительном разрезе. Несколькими западными учеными для 1995 года было проведено исследование роли новых частных предприятий в экономике стран Восточной Европы и бывшего СССР. Оно показало, что в 1995 году прирост продукции новых предприятий в приросте ВВП составил в Центральной Европе 38 % (в том числе в Польше – 50 %), Юго-Восточной Европе – 38 %, России – 23 % [132].

Еще более существен вопрос о роли этих частных предприятий в развитии российской экономики, что далеко не исчерпывается арифметическими подсчетами. Здесь важно учесть отраслевую структуру мелких предприятий, куда, правда, включены и приватизированные предприятия, составлявшие меньшинство (на 1 января 1994 года было приватизировано 39,4 тыс. предприятий розничной торговли и общественного питания [133], за 1995–1998 годы – 6443 [134]. Наибольший удельный вес среди них и по количеству, и по численности занятых занимают предприятия торговли и общественного питания. Этому не следует удивляться: предприятия торговли наименее фондоемкие. Но они в этот период были и наиболее прибыльными, во многом из-за легкости



уклонения от налогов в этой отрасли. Именно этим объясняется столь бурный рост численности этих предприятий в этот период (общее число предприятий торговли и общественного питания выросло с 302 тыс. на 1 января 1994 года до 935 тыс. на 1 января 1999 года – намного больше, чем всех предприятий [135]). При этом столь бурный рост числа предприятий, как это ни парадоксально, происходил при значительном снижении доходов основной части населения в этот период. В то же время число предприятий в промышленности за тот же период выросло лишь в 1,6 раза [136], преимущественно в связи с разукрупнением многих из них.

Легальное частное предпринимательство в России в этот период развивалось, преодолевая огромные трудности, связанные с отсутствием опыта и традиций, чрезмерными налогами, криминальным и чиновничьим рэкетом, слабым правовым обеспечением и многими другими препятствиями. Этим объясняется то, что достижения в этой области в России были несравненно ниже, чем в восточноевропейских странах. Так, в Польше с населением в 5 раз меньше России, где традиции частного предпринимательства были несравненно богаче, а препятствий намного меньше, уже в конце 1989 года их число составило 813, 5 тыс., т. е. примерно столько же, сколько в России 10 лет спустя. При этом, что очень показательно, половина из них была в ремесле [137], в то время как в России преобладала посредническая деятельность.

Об огромных препятствиях и трудностях частного предпринимательства в России в сфере производства очень ярко и правдиво рассказывается в воспоминаниях талантливого предпринимателя Александра Паникина, на которые я уже ссылался во втором томе. Напомню, что ему уже к концу 1991 года удалось построить с помощью иностранного кредита и на новом немецком оборудовании небольшое швейное предприятие неполного цикла.

Переходя к 1992 году, он описывает, как разрушительно сказались на его деле начавшиеся в этом году реформы. «Только крашение, требующее водяного и парового снабжения, котельных и соответствующих коммуникаций, приходилось по-прежнему вести на чужой территории. Построили бы и это, но гайдаровские реформы взвинтили цены на стройматериалы в десятки раз. Эх, удержиись Гайдар на полгода!.. Неконтролируемый отпуск цен. В мгновение ока все кооперативы развалились. Наше производство, на которое мы опирались, работавшее до того рентабельно, тоже провалилось. Сырье стало стоить столько



же, сколько наша готовая продукция. А цены поднять не мог: у населения нет денег. Спасает “челнок”, предоставив нам товарный кредит на четыре месяца» [138]. В этом впечатляющем описании можно найти некоторые неточности: цены, например, не могли не расти, поскольку номинальные доходы населения в этот период все-таки росли. Но впечатляет: «в мгновение ока все кооперативы развалились и сырье стало стоить столько же, сколько готовая продукция», т. е. не было средств даже на зарплату, не говоря о налогах, о которых, кстати, Паникин даже не упоминает. Чудовищный удар по частному производственному сектору в результате шоковой терапии очевиден. Впрочем, не снимает Паникин вину и с себя, своей неопытности, характерной для предпринимателей того времени. Говоря об уходе своего ближайшего помощника, он пишет: «Он видел, какими белыми нитками и на скорую нитку схвачены мои планы, и решил, что мы катимся в пропасть» [139]. Тем не менее не погиб и сумел даже реконструировать «переданную» (везунчик!) старую котельню государственной красильной фабрики. «Мне казалось, что как только установим новое оборудование, так тотчас получим классное полотно. Я не имел ни малейшего представления, что линия должна обкатываться и прирабатываться, и волевым нажимом пытался разрешить производственные проблемы... Как опасны в управлении дилетантизм, нетерпение, желание быстрых результатов... колоссальными усилиями только к концу осени мы отладили технологию и начали получать качественное полотно. Титанический труд... Мы успели-таки в последний момент перебежать по льдинам на спасительный остров» [140]. Аналогичные трудности в этой сфере, наверняка, переживали и десятки тысяч предпринимателей, не столь удачливых, как Паникин, которые не успели «перебежать по льдинам на спасительный остров». Самокритично оценивая свой предпринимательский уровень в этот период, Паникин откровенно пишет: «Удивительно, как мы вообще могли существовать: станки – современные, разум – детский. Действовали без всяких планов, без расчетов прибыльности, в средневековой стихии ближнего чувственного круга. Работало уже полтысячи человек, а производство фактически не управлялось. Все спасение – в интуиции одного человека» [141]. Так могли бы писать о себе большевики в 1918 году. Ничего существенного в управлении у Паникина не изменилось и в последующие два года. Описывая свое состояние к концу 1994 года, он пишет: «Под внешним благополучием зрел кризис, так как классическим управленцем



я так и не стал, а оставался атаманом. Как мы смогли просуществовать так долго, не имея системы отчетности, анализа, управления? Бреили слепыми – и забрели туда, откуда могли и не выбраться» [142]. На основе этих утверждений одного из лучших частных предпринимателей можно смело утверждать, что, как минимум до 1995 года, частное предпринимательство в России было намного менее эффективно, чем государственное, уже в силу одной только молодости и неопытности.

Только в 1995 году, после очередного финансового кризиса Паникин сумел на своем предприятии, выросшем уже до 1000 человек занятых, по его словам, построить современную систему управления [143], которая позволила ему выжить в последующие нелегкие годы и даже стать лидером в этом отношении в отрасли, опять же по его словам. «На сегодня мы, возможно, единственный развивающийся, живой организм в легкой промышленности Москвы, а может быть, и России» [144]. Но в целом, давая оценку новой экономике, он называет ее «уродливое дитя» [145]. К немногочисленному числу успешных частных предпринимателей в реальной экономике можно отнести также владельца швейного предприятия «Глория Джинс», занявшегося пошивом джинсов для подростков, В. Мельникова с аналогичной Паникину деловой биографией. Начав с пошива в 1991 году 40 тыс. джинсов, он довел их производство в 1995 до 800 тыс. и в 1999 – до 4300 тыс. пар [146]. При анализе деятельности этих двух частных предпринимателей обращают на себя внимание два обстоятельства. Во-первых, оба они избрали объектами своей деятельности малофондоемкую отрасль – легкую промышленность. Во-вторых, при всей успешности их деятельности ее конечные результаты в этот период оказались относительно скромными. Контролируемые ими предприятия к концу периода насчитывали максимум 1,5 тыс. работников. В-третьих, они все же успешно преодолели многочисленные трудности в такой неблагоприятной для предпринимательства отрасли, как легкая промышленность, в которой была острая иностранная конкуренция, которую не выдержали многие государственные предприятия отрасли, сократившие объем своей продукции и основные фонды в несколько раз. В целом же, насколько можно судить по имеющейся литературе, успешных средних по размеру частных предпринимателей в реальной экономике было совсем немного, возможно, десятки, в лучшем случае сотни (в том числе несколько десятков в нефтяной промышленности). Это при всей сложности условий для этой деятельности в данный период говорило об очень ограниченных возможностях пред-



принимательства в России и слабости ее частно-предпринимательского потенциала.

Несравненно благополучнее развивался частный сектор в посреднической сфере и сфере средств массовой коммуникации и шоу-бизнеса, где он легко мог паразитировать на распаде государственного сектора и самого государства, спросе на их услуги разбогатевшей части населения. В этих секторах экономики частное предпринимательство стремительно росло. Вряд ли частные предприниматели в этой сфере были эффективнее, чем в реальной экономике, просто для них здесь оказались несравненно более благоприятные условия. Наиболее стремительно в этот период росли частные коммерческие банки типа банка «Менатеп» Ходорковского. Но отнюдь не за счет своей эффективности, а за счет умения найти ходы во власть и примостившихся к бюджетным средствам, обслуживанию государственных долгов, государственных заказов. В этом отношении они оказались ловчее старомодных государственных банков. Что касается обычной банковской деятельности, то никаких достижений за ними не наблюдалось, но она и была крайне затруднена в этот период в связи с макроэкономической ситуацией. К числу очень немногих реальных успехов частного предпринимательства в этой сфере можно отнести создание крупной Компании мобильной связи «Вымпелком», несколько удачных проектов в медиа-бизнесе (группа компаний «Коммерсант», телевизионная компания НТВ). Этот удачный опыт можно, правда, трактовать и таким образом: вот на что способен частный капитал, когда для него возникают благоприятные условия.

Подводя общие итоги частного предпринимательства в этот период, следует сказать, что они были весьма скромными и серьезного положительного влияния на положение в российской экономике не оказали. Скорее, обратное. Большинство из них оказало большое негативное влияние и из-за отсутствия опыта, и из-за общей неблагоприятной обстановки, и из-за слабого предпринимательского потенциала. И все же и здесь были отдельные исключения, которые говорили, что этот потенциал не нулевой. Но должны были последовать десятилетия, судя по тенденциям, для его реализации. В целом, таким образом, настоящий капитализм в России в этот период не показал себя серьезной позитивной силой. Его разрушительный потенциал оказался несравненно больше созидательного.



Приложение 1

Анализ «Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 года¹

Разумеется, здесь нет возможности и места для подробного анализа всех положений этого указа – объемного документа в 64 страницы печатного текста. Отмечу лишь основные новшества, вносимые им в процесс приватизации.

В отличие от предыдущей программы на 1992 год в этой не указывались календарные сроки ее выполнения. Единственное указание относилось к объему вырученных средств: оно относилось только к 1994 году.

На первый взгляд, эта программа не вносила существенных изменений в круг приватизируемых предприятий. Тем не менее в число объектов, запрещенных к приватизации, на этот раз был включен железнодорожный транспорт², который в предыдущей программе упоминался как возможный к приватизации решениями только лишь Госкомимущества по согласованию с отраслевыми министерствами. Очевидно, что это изменение отражало сопротивление (совершенно обоснованное) приватизации железных дорог со стороны такой мощной структуры, как Министерство путей сообщения. Вместе с тем в ней содержалось вполне определенное указание на необходимость разработки в кратчайший срок (до 1 марта 1994 года) законов о приватизации предприятий образования и здравоохранения³, что значительно расширяло масштабы приватизации. Возможность приватизации в этих отраслях содержалась в предыдущей программе, но практически к ней так и не приступили. Забегая вперед, отмечу, что это решение (как и множество других) так и не было осуществлено. Но оно говорит о намерениях «реформаторов» в области приватизации. В качестве еще большего курьеза можно отметить тот факт, что с разрешения правительства разрешалась приватизация «средств доставки ядерного оружия». Значительно (с 13 до 20 пункта) расширялся круг отраслей и сфер деятельности, приватизация которых допускалась решениями Госкомимущества по согласованию

¹ Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. – № 1. 1994. – С. 6–69.

² Там же. – С. 11.

³ Там же. – С. 6.



с отраслевыми министерствами⁴. Это расширение означало усиление роли отраслевых министерств в управлении после назначения в качестве главы правительства В.С. Черномырдина в декабре 1992 года.

Постановление впервые определяло процедуру решения вопроса о приватизации при наличии разногласий между субъектами, принимающими решения о приватизации. Вводилась новая форма хозяйствования – государственное учреждение, финансируемое за счет государственных средств⁵. Во избежание саботажа приватизации определялись отрасли, в которых приватизация обязательно должна была быть осуществлена (без указания, правда, конкретных сроков)⁶.

Была установлена сумма средств, вырученных в 1994 году от приватизации, в размере 0,8 трлн руб. денежными средствами и 0,7 трлн руб. приватизационными чеками⁷. Это могло показаться существенным увеличением по сравнению с предыдущим периодом, когда (в 1992–1993 годы) выручка от приватизации составила лишь 450 млрд руб.⁸, но в сущности все еще была ничтожной в переводе на доллары по тогдашнему курсу – менее 1 млрд долл. Выручка в приватизационных чеках (при номинальной цене чека в 10 000 руб.) обеспечивала завершение ваучерной приватизации в 1994 году. Впервые был установлен и размер дивидендов по акциям, закрепленных в федеральной и государственной собственности – 200 млрд руб.⁹, тоже смешная величина, учитывая размер остающейся собственности государства и муниципалитетов, – менее 200 млн долл.

Ключевое значение для приватизации имело сохранение в качестве начальной цены при продаже предприятий и величины их уставного капитала оценки имущества предприятий по состоянию на 1 июля 1992 года до переоценки основных фондов с 1 июля 1992 года и последующих переоценок основных фондов и валютных статей баланса¹⁰. Это положение было абсурдным (хотя и объяснимым) уже первоначально, но оно стало многократно абсурдным и даже издевательским после произошедшего во второй половине 1992 года и в 1993 году огромного роста цен на инвестиционные товары и падения курса рубля.

⁴ Там же. – С. 16.

⁵ Там же. – С. 18–20.

⁶ Там же. – С. 22.

⁷ Там же. – С. 24.

⁸ Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 227.

⁹ Собрание актов. Указ. соч. – С. 24.

¹⁰ Там же. – С. 29–30.



В новой программе впервые устанавливались некоторые препятствия для приобретения предприятий деятелями теневой экономики и криминалитетом. Юридические лица в случае сделки на сумму более 500 тыс. установленного законодательством минимального размера оплаты труда обязаны были представить сведения об источниках и законности их поступления. Для физических лиц эта сумма равнялась 5 тыс. минимального размера оплаты труда¹¹.

1.4. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве

Институциональные преобразования в сельском хозяйстве России в общеэкономической литературе получили столь же малое отражение, как и развитие частного предпринимательства. В качестве курьеза можно отметить, что в обобщающей книге Евгения Ясина об экономике России в этот период им не уделено ни одной строчки. Совсем немного места (4 страницы из 699) этой проблеме уделил и Андерс Ослунд [147]. И это при том, что в России в деревне проживала в этот период примерно треть населения, а аграрный вопрос в России – исторически один из самых острых, нередко приводивший к острейшим социальным столкновениям.

Необходимость глубоких аграрных преобразований активнейшим образом пропагандировалась сторонниками Ельцина еще до распада СССР. Многие из них (особенно активно Ю. Черниченко и академик ВАСХНИЛ В. Тихонов) отстаивали необходимость введения частной собственности на землю и роспуск колхозов и совхозов с передачей земли и имущества колхозов и совхозов крестьянам и всем желающим заняться сельским хозяйством. Настоятельность аграрных преобразований усиливалась крайне низкой эффективностью сельского хозяйства СССР и России.

Одними из первых шагов в ходе радикальной рыночной экономической реформы стали преобразования в сельском хозяйстве, выглядевшие настоящей аграрной революцией. Они были аналогом приватизации в несельскохозяйственном секторе с учетом особенностей сельского хозяйства и квазикооперативной собственности колхозов. Главным отличием было то, что из собственности на землю и имущество колхозов и совхозов практически исключалось несельскохозяйственное население.

¹¹ Там же. – С. 41.



Основы аграрной «революции» были заложены двумя указами Президента РФ, подписанными с интервалом в два дня в самом конце 1991 года. В первом указе от 27 декабря 1991 года «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы» определялись основные направления преобразований. С самого начала следует отметить, что в них не были приняты два основных требования сторонников радикальных преобразований в земельной сфере: введение частной собственности на землю и роспуск колхозов и совхозов. С этой точки зрения они выглядели менее радикальными, чем в несельскохозяйственном секторе. Но крупные шаги в этом направлении были предприняты.

Тем не менее сам термин «приватизация земли» появился уже в преамбуле первого указа [148]. Но оно было обставлено такими оговорками, что исключало его приравнение к введению частной собственности на землю. Решающим в указе был пункт 3, согласно которому колхозы и совхозы обязаны в 1992 году провести реорганизацию, привести свой статус в соответствии с Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и зарегистрироваться в соответствующих органах. Местным органам исполнительной власти предписывалось обеспечить «контроль за реализацией права членов колхозов и работников государственных предприятий на беспрепятственный выход из них для создания крестьянских (фермерских) хозяйств». В соответствии с этим пунктом, таким образом, обеспечивались превращение бывших колхозов и совхозов в предпринимательские организации и беспрепятственный выход из них для желающих образовать фермерские хозяйства.

В пункте 4 органам исполнительной власти субъектов федерации предписывалось до 1 февраля 1992 года установить предельные размеры земельных участков, предоставляемых фермерским хозяйствам [149], очевидно, за счет земельных площадей колхозов и совхозов. Отнесение этого вопроса к ведению субъектов федерации открывало большие возможности ограничения возможностей фермерских хозяйств, учитывая большую роль на местах аграрного лобби в лице директоров колхозов и совхозов. Этим же пунктом предусматривался бесплатный характер передачи земли для образования фермерских хозяйств. Также земля бесплатно передавалась в пользование (но не в собственность. – Г.Х.) новым предприятиям, возникшим на месте колхозов и совхозов.

Весьма туманно в указе был изложен вопрос о «фонде перераспределения земель», остающийся после наделения ими бывших колхозов и совхозов [150]. Это говорит о спешке в составлении этого указа, как и

других документов этого периода. Именно этот фонд разрешалось пускать в продажу.

Что касается судьбы бывших колхозов и совхозов, то она определялась коллективами этих предприятий, которые могли выбрать между частной (т. е. раздела между работниками. – Г.Х.), коллективно-долевой и другими формами собственности в соответствии с Земельным кодексом РСФСР [151].

В пункте 8 Указа руководители хозяйств обязывались в месячный срок с момента подачи заявления о создании фермерского хозяйства выделить земельные доли в натуре и имущественный пай.

Какие-то элементы частной собственности на землю все же вводились, но только для фермерских и личных подсобных хозяйств. Для фермерских предусматривались возможности залога их земель в банке [152], но при отсутствии рынка земли это право невозможно было реализовать. Для личных подсобных хозяйств также предусматривалась возможность продажи земли. Крайне ограниченный характер собственности на землю подчеркивался прямым указанием на то, что «иные сделки купли-продажи земли недействительны» [153].

Дальнейшая конкретизация земельной реформы содержалась в Указе Президента РФ от 29 декабря 1991 года «О порядке реорганизации колхозов и совхозов». В нем несколько более подробно определялись порядок и условия реорганизации колхозов и совхозов. Новым по сравнению с предыдущим указом было определение состава комиссии по приватизации земель и реорганизации совхозов и колхозов, состоявшей из руководителей хозяйств, представителей трудовых коллективов, представителей местной исполнительной власти, районных управлений сельского хозяйства, комитетов по земельной реформе и кредиторов под председательством руководителя хозяйства. В указе уточнялось понятие собственности на землю, передаваемую гражданам в процессе реорганизации на частную, индивидуальную и коллективно-долевою [154]. Вдруг появилась частная и индивидуальная собственность на приватизируемую землю (вопреки Земельному кодексу и конституции РСФСР), причем разница между ними не указывается. Право на долевую собственность колхозов и совхозов получили работники хозяйств, в том числе и вышедшие на пенсию. Размер земельного пая был установлен в натуре или в стоимостном выражении (что было правильнее, но крайне затруднительно при отсутствии рынка земли). Конкретизировались формы образуемых взамен колхозов и совхозов предприятий: акционерные общества,



товарищества и кооперативы. Довольно подробно определялся порядок осуществления банкротств хозяйств, который предполагалось завершить в I квартале 1992 года. Такой необычный по срочности календарь означал стремление инициаторов реформы использовать процедуру банкротства для перехода к фермерству. В целом первоначальные правительственные планы аграрной реформы носили компромиссный характер между планами радикальных и умеренных реформаторов, хотя о ходе борьбы между ними при их составлении мы пока знаем намного меньше, чем при составлении и планов приватизации в несельскохозяйственном секторе. Хотя и там компромиссов хватало. Попыткой реанимировать забуксовавшую земельную реформу явился Указ Президента РФ № 1769 от 27 октября 1993 года «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России». Он был принят почти сразу после разгона Верховного Совета РФ и до проведения выборов в Государственную думу, учрежденную в соответствии с новой Конституцией, а также референдумом по вопросу присвоения Президенту временных чрезвычайных полномочий в законодательной области. Этим указом фактически вводилась частная собственность на землю, поскольку предусматривалось (пункт 2), что граждане и юридические лица – собственники земельных участков – имеют право продавать, передавать по наследству, дарить, сдавать в залог, аренду, обменивать, а также передавать земельный участок или его часть в качестве взноса в уставные фонды (капиталы) акционерных обществ, товариществ, кооперативов, в том числе и с иностранными инвестициями. В соответствии с этим положением предусматривалось (пункт 3) предоставление каждому гражданину свидетельства на земельную собственность, что легализовало частную собственность на землю. Предусматривалось также (пункт 4), что «собственники земельных долей (паев) имеют право без согласия других собственников на выдел земельного участка в натуре для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства» и для совершения других сделок с выделенным участком. Очевидно, что этот пункт был предназначен для стимулирования развала сельскохозяйственных предприятий и развития на их месте фермерских хозяйств. Этот указ не был утвержден сформированной в результате выборов в декабре 1993 года относительно левой Государственной думой.

1992–1993 годы заполнены лихорадочными реорганизационными усилиями по реорганизации колхозов и совхозов. Только к 1 января 1994 года эта кампания была практически завершена (95 % хозяйств были перерегистрированы [155]). Достаточно длительный срок, потребовав-



шийся для их перерегистрации, несравненно более простая процедура, чем приватизация, говорил о сложной борьбе, которая развернулась вокруг этой проблемы в деревне. Результаты этой процедуры оказались далеки от первоначальных намерений инициаторов земельной реформы. Прежде всего к этому периоду треть всех хозяйств сохранила первоначальный статус. И это несмотря на интенсивную пропагандистскую кампанию по дискредитации колхозов и совхозов. Совершенно ничтожным оказалось выделение фермерских хозяйств на базе прежних колхозов и совхозов. На их базе сформировалось всего лишь менее 15 тыс. фермерских хозяйств. Остальные хозяйства представляли собой лишь слегка перелицованные в духе времени прежние колхозы и совхозы, получившие, однако, большую хозяйственную самостоятельность. Подавляющее большинство из них стали товариществами с ограниченной ответственностью и смешанными товариществами (11,5 тыс. из 15,9 тыс. перерегистрированных), сельскохозяйственными кооперативами (1,9 тыс.) и акционерными обществами (300). В таком распределении сказались два фактора. Во-первых, мощные властные и интеллектуальные позиции колхозной и совхозной номенклатуры. Во-вторых, малая самостоятельность и в то же время совершенно естественная и оправданная осторожность рядовых работников при переходе к новым формам хозяйствования. В сущности, уже первые шаги земельной реформы в России выявили прочные позиции прежней формы хозяйствования, ее укорененность в весь строй хозяйственных и общественных взаимоотношений в деревне. Очень удачно эту сторону данной проблемы объяснил корреспонденту «Литературной газеты» один работник совхоза (Петр Демин, 43-летний механизатор с 17-летним стажем, «резвый, умный, сноровистый мужик») еще в самом начале земельной реформы: «Допустим возьму я землю, добыю трактора, получу ссуду и даже выращу не 25, а все 40 центнеров с гектара. Ну и что? Разбогатею? Ни шиша! Почему? А потому что меня разорит наше сельское благоустройство. Оно, брат, такое бестолковое, что даже совхоз и то с трудом выживает. А частник враз скончается». Оказывается, Петр Дмитриевич имел в виду вот что. «Землю ему дадут на отшибе, дороги к полям нет, ездить туда часто – значит жечь свой бензин, ломать свою технику. А где ее отремонтировать? Надо гнать в райцентр. А до него 40 верст. И нефтебаза, и ветеринарная служба, и агрохим, и хлебоприемный пункт, и молокозавод – все там, а где мне зерно очистить, где телочку куплю – ведь скотобиржи у нас, как в Чикаго, нет. Весь молодняк держат в руках колхозы и совхозы... вот и сидишь при законных правах,



но связанный условиями существования. А главное, после того как я заявление напишу, меня из совхозного дома выселят. По закону! – и автор добавляет: крестьяне, мечтающие о свободной доле, потому и сидят сегодня в колхозах и совхозах, что давно подсчитали: это мир оборудован не для свободной работы» [156]. Таким образом, и в деревне выявилось то же, что и при приватизации государственной несельскохозяйственной собственности: невозможность выскочить из сложившейся социальной и материальной системы. Впрочем, некоторые смельчаки такую попытку все же предприняли. В 1992–1993 годах число фермерских хозяйств в относительном выражении увеличивалось еще довольно быстро. Если на 1 января 1992 года их было 49 тыс., то на 1 января 1993 года – 182,8 тыс. и на 1 января 1994 года – 270 тыс. [157]. Однако в абсолютном выражении их было ничтожное количество по сравнению с общим числом работников сельскохозяйственных предприятий, превышающем 8 млн человек в 1993 году. Правда, средняя обеспеченность фермерских хозяйств земельными угодьями была в 2 раза выше, чем приходилось на одного человека в сельскохозяйственных предприятиях (соответственно 42 га и 20 га) [158], но это может объясняться географическими различиями в распределении фермерских хозяйств и хозяйств сельскохозяйственных предприятий. Что еще более важно, 1995 год был последним годом, когда число фермерских хозяйств росло [159]. С 1996 года оно начало пусть и медленно, но сокращаться... Это было очень далеко до планов создания нескольких миллионов фермерских хозяйств. С другой стороны, росла средняя площадь одного хозяйства (на конец года): с 42 га в 1995 году до 51 га в 1998 году. Это говорило о начавшемся процессе укрупнения этих хозяйств и появлении среди них более крупных и рентабельных хозяйств.

Важно иметь в виду огромную разнородность фермерских хозяйств. Еще в 1991 году Институт аграрной социологии вместе с несколькими другими научными центрами провел социологическое исследование «Земельная реформа-91». На основе этого исследования он произвел классификацию фермерских хозяйств с точки зрения ценностных ориентаций и установок, социально-психологических характеристик, способности адаптации к рыночным отношениям в период первоначального накопления капитала, уровня образования, демографических характеристик. Это исследование позволило установить, что из числа лиц, намеревающихся стать фермерами, лишь 15 % обладают необходимыми для этого характеристиками. К ним авторы исследования относили: «Группа состоит в основном из специалистов сельского хозяйства, а также лиц с

несельскохозяйственным образованием, выросших в деревне. Уровень общей культуры, специального образования даст им возможность правильно выбрать направление развития хозяйства. Решения принимаются обдуманно, еще на прежнем месте работы идет подготовка: покупка техники, дома, скота и т. д. Деловые связи, знания законодательства, структур различных организаций, от которых зависит решение различных вопросов, умение делать экономические расчеты, строить отношения с людьми – тот капитал, который позволяет уже в первый же год хозяйствования обеспечить пусть небольшую, но товарность производства» [160].

Таким образом, потенциал развития фермерства в России был весьма ограниченным, хотя и ненулевым. И уж, конечно, оно никак не могло заменить крупное производство сельскохозяйственных предприятий. К общим трудностям частного хозяйства в России, в сельском хозяйстве добавлялись диспаритет цен, ничтожная поддержка государства именно с начала радикальной экономической реформы, отсутствие возможности кредитования, засилье посредников и многое другое. Не удивительно, что доля фермерского хозяйства весь данный период в продукции сельского хозяйства оставалась ничтожной. Государственная статистика впервые определила эту долю для 1995 года и она оказалась равной в этом году 1,9 %. К 1998 году она выросла до 2,2 % [161]. В то же время в 1998 году фермерские хозяйства владели 6 % сельскохозяйственных угодий и 5 % пашни соответственно [162]. Это говорило о более низкой эффективности использования в них земельной площади, чем в остальных секторах сельского хозяйства. Ниже была в них, если верить официальным данным (что все же весьма сомнительно) и производительность труда. С учетом наемных рабочих в ряде фермерских хозяйства доля занятых в них была значительно больше, чем доля в продукции сельского хозяйства. Здесь, однако, возникает вопрос: почему число фермеров не сокращалось? Ссылка на высокий уровень самоэксплуатации вряд ли дает на него полный ответ. Видимо, продукцию этого сектора статистика недооценивает. В любом случае этот сектор не доказал в этот период своих преимуществ.

Более успешным в этот период было развитие хозяйств населения. Этот сектор, бывший и при советской власти придатком колхозно-совхозного (чем и объяснялась преимущественно его мнимая высокая эффективность), продолжал оставаться таким и в постсоветский период. Появились тем не менее два новых явления в его развитии, которые определили его более успешное развитие в этот период. Во-первых, в самом начале периода этот сектор пополнился огромным притоком в



него городского населения, пытавшегося благодаря ему хотя бы частично сохранить свой жизненный уровень. Миллионы новых городских жителей начали обрабатывать огороды, высаживая там, как в войну, картофель и овощи. Так, только с 1 января 1991 года по 1 марта 1992 года число коллективных садов возросло с 8,5 до 13 млн с ростом земельной площади с 3,2 до 3,8 млн га; число коллективных огородов возросло с 4,6 до 11,6 млн (!) с ростом земельной площади с 0,3 до 0,8 млн га [163]. Кроме того, часть сельских жителей, не имевших ранее приусадебных хозяйств, приобрели их: число личных подсобных хозяйств возросло с 16,2 до 18,6 млн, с ростом земельной площади с 3,2 до 3,8 млн га [164].

Расширение сектора хозяйств населения происходило за счет нескольких источников. Во-первых, росла, как было показано, численность личных подсобных хозяйств (ЛПХ) сельского населения. Но самое главное: выросла нагрузка на каждое хозяйство за счет расширения используемых земельных площадей, от которых охотно избавлялись сельскохозяйственные предприятия. Так, при небольшом росте числа ЛПХ площадь используемых ими сельскохозяйственных угодий выросла за 1990–1998 годы с 2,9 до 5,9 млн га [165] или более чем в 2 раза. Во-вторых, в этот сектор было привлечено множество новых городских жителей, хотя используемая ими земельная площадь оставалась незначительной (не более 10 %) по сравнению с площадью, используемой личными подсобными хозяйствами.

Сопоставление динамики продукции сельского хозяйства в секторе домашних хозяйств с динамикой земельных площадей и занятости показывает, что эффективность сектора хозяйств населения в этот период падала. Индекс продукции в этом секторе был исчислен на основе динамики продукции сельского хозяйства за 1990–1998 годы (0,56) [166] и доли этого сектора в продукции сельского хозяйства в эти годы в текущих ценах (соответственно 29,6 и 58,6 %) [167]. Получается рост в 1,1 раза. Возникает, однако, сомнение в правомерности этого исчисления, учитывая разный уровень цен в отдельных секторах хозяйства. Ознакомление с методикой исчисления валовой и товарной продукции сельского хозяйства приводит к убеждению, что эта разница слабо повлияла на величину расчета. Так, основная нетоварная часть продукции хозяйств населения оценивалась по средним ценам товарной продукции всех хозяйств, а товарная – по фактическим ценам реализации с учетом всех каналов реализации [168]. Эта же методология была и в 1990 году [169]. Таким образом, расхождение в уровнях цен возникало только по товарной части,



но она как раз и не была значительной в хозяйствах населения. За тот же период земельные площади (сельскохозяйственные угодья) в хозяйствах населения выросли с 3,9 млн га до 10,5 млн га [170], или в 2,69 раза. Не менее чем в 2 раза выросла и численность занятых в этом секторе за счет городского населения. Таким образом, его эффективность очень сильно снизилась в связи с вовлечением в него большого количества лиц, не имевших ранее опыта в сельскохозяйственном производстве и занятых к тому же намного меньшее число рабочих часов и не опиравшихся на помощь колхозов и совхозов, как работники личных подсобных хозяйств. Лишенный сельскохозяйственной техники и удобрений этот сектор оказался не в состоянии эффективно использовать перешедшие к нему от общественного сектора земельные площади. Тем не менее этот сектор стал ведущим в сельском хозяйстве и вместе с фермерским образовал преимущественно частный облик сельского хозяйства в России. По своим социально-экономическим последствиям институциональные изменения в сельском хозяйстве имели таким образом аналогичные последствия, что и приватизация в несельскохозяйственном секторе.

Сектор сельскохозяйственных предприятий также уже не являлся полностью общественным. Лишь меньшую его часть образовывали колхозы. Остальные предприятия представляли собой различные формы частных предприятий, контролируемые чаще всего бывшими председателями колхозов и директорами совхозов. Его абсолютное и относительное сокращение объяснялось следующими обстоятельствами. Прежде всего, этот сектор избавился в пользу ЛПХ от наименее рентабельных отраслей: животноводства, картофелеводства и овощеводства. Во-вторых, он зачастую разрывался своими незадачливыми руководителями. В-третьих, он стал жертвой дискриминации сельского хозяйства.

В результате реформ 1990-х годов в деревне возникло три слабосильных и малоспособных к развитию сектора экономики. По организации и масштабам, технологии производства, уровню механизации, агрономического и зоотехнического обслуживания, финансовым ресурсам эти сектора явились явным шагом назад по сравнению с социалистическими предприятиями. Однако, поскольку в этих социалистических предприятиях эти потенциальные преимущества использовались крайне плохо, а заинтересованность работников в результатах труда была невелика, этот регресс не обернулся крахом сельского хозяйства и отдельных его секторов. Каждый из них так или иначе приспособился к новым условиям. По отдельным направлениям, где расточительность прежнего уклада была особенно велика,



произошло даже улучшение экономических показателей, что и позволило им выжить. Так, произошло огромное сбережение топлива и электроэнергии, затрат на содержание машинного парка, минеральных удобрений ценой, конечно, расширения ручного труда и истощения почв. Эту экономику можно было назвать экономикой выживания. И только отдельные немногочисленные ее сегменты в двух из трех секторов (фермерском и предприятий) в этот период можно было отнести к очагам развития.

1.5. Иностранное предпринимательство

На иностранное предпринимательство в этот период возлагались огромные надежды. Оно должно было принести столь остро необходимые российской экономике капиталы, технологические и управленческие знания. Политические изменения (отстранение коммунистической партии от власти) и широкомасштабный переход к рынку в результате радикальной экономической реформы, казалось, открывали для этого привлечение благоприятные условия. Незначительные его размеры в этот период явились одним из крупнейших разочарований этого периода и важнейшим свидетельством неудачи экономических реформ. Мировой рынок капитала (а не только их коммунистические оппоненты внутри страны) поставил жирную двойку российским реформам и реформаторам.

Импорт капитала в России выглядел особенно ничтожным по сравнению с импортом капитала в другие бывшие социалистические страны. Так, в 1992–1994 годах приток прямых иностранных инвестиций (самая эффективная форма привлечения иностранного капитала) составил в год в среднем 700 млн долл., в то время как в Китае более 25 млрд, и даже в странах с несравненно меньшей численностью населения значительно больше (Польша – 1,4 млрд, Венгрия – 1,6 млрд) [171]. И только с 1995 года этот приток стал увеличиваться, достигнув максимума в 1997 году (6,6 млрд долл.), чтобы снизиться до 2,8 млрд долл. в 1998 [172], но все еще отставая не только от Китая, но даже от Польши. Еще разительнее было отставание по притоку ПИИ на душу населения, где Россия даже в 1998 году отставала от Польши, Венгрии, Эстонии, Литвы и Латвии примерно в 10 и более раз [173].

Немногим лучше было положение и с остальными видами импорта капитала. До 1996 года они вообще имели отрицательный знак, что означало уход (возврат) прежних портфельных инвестиций. Лишь в 1996 году они приобрели значимый характер (4,58 млрд долл.), а в 1997



их размер стал огромным – почти 46 млрд долл., под влиянием прежде всего огромного притока капитала на приобретение ГКО с огромной доходностью, чтобы смениться уже в 1998 году спадом до 8,87 млрд долл. и отрицательной величиной в 1999 году, после отказа российского правительства в августе 1998 года расплачиваться по своим обязательствам по ГКО. Это надолго отбило у иностранных инвесторов желание вкладываться в российские ценные бумаги. И лишь краткосрочные ссуды и займы, привлеченные, обслуживавшие текущий торговый оборот, имели стабильный характер [174].

Чем же объясняется эта огромная неудача?

В основном общими неудачами экономических и общественных реформ в России в этот период. До выборов президента РФ летом 1996 года еще не ясно было даже будущее общественного устройства в России на хотя бы на среднесрочную перспективу. Высока была вероятность победы коммунистов на думских и президентских выборах. Весьма относительная политическая стабилизация наступила только летом 1996 года, после чего и наступил подъем иностранных инвестиций, особенно портфельных. Но и в этот период неоднократно происходили перетряски в исполнительной власти. Так, только в 1998 году сменилось четыре главы правительства. Удручающе низким было состояние общественной безопасности вследствие разгула преступности, что ставило под угрозу жизнь иностранных бизнесменов. В этом отношении показательна судьба американского бизнесмена Пола Тейтума – владельца гостиницы Рэддисон-Славянская. Только приехав в Россию, он пророчески заявил: «Кто с капиталом в Россию придет, от него и погибнет» (цитирую по памяти одно из газетных сообщений. – Г.Х.). 3 ноября 1996 года он был застрелен в переходе к метро «Киевская» (два охранника не спасли) [175]. Исполнители и заказчики убийства до сих пор не найдены, что не удивительно: за этот год в Москве было раскрыто всего 3 из 152 убийств, считавшихся заказными [176]. Правда, это было единственное серьезное убийство иностранного предпринимателя, но чувство личной небезопасности преследовало иностранных предпринимателей и требовало больших расходов на личную безопасность.

Из-за, очень мягко говоря, несовершенства законодательства и беспомощности и коррумпированности судебной системы права собственности и договорные права иностранных собственников систематически нарушались. Наиболее наглядно это проявлялось в достаточно частых исключениях их из числа акционеров. Разумеется, чудовищная коррупция



также препятствовала притоку иностранного капитала, так как требовала повышенных текущих затрат от предпринимателей. Как сказал мне один предприниматель, ее особенность по сравнению с африканской состояла в том, что там заплатив взятку, можно быть уверенным, что взявший ее выполнит свои обещания, а в России можно было ее дать и ничего не получить взамен. Возможно, он несколько преувеличил эту разницу.

Большие сложности в привлечение иностранного капитала создавали еще две проблемы: несовершенство системы бухгалтерского расчета и сопротивление российских собственников, а нередко и государства приходу иностранных собственников. Методы, а еще больше практика российского бухгалтерского учета (наследника советского), серьезно отличались от стандартов западного бухгалтерского учета. Иностранные финансисты часто не могли поэтому понять реальное экономическое положение заинтересовавших их на предмет приобретения предприятий. Только оценка основных фондов по балансовой стоимости вместо рыночной создавала для этого огромные препятствия. Правда, предприятия получили право избрать для учета международные стандарты, но в этот период этим правом воспользовались буквально единицы, в основном совместные предприятия (из крупных – «Вымпелком»). Остальные либо не были к этому готовы, либо (чаще) опасались, что выявится их плохое финансовое положение. Подавляющее большинство новых собственников предприятий вовсе не жаждало делиться полученной властью и доходами от нее с иностранцами. Судьба своих предприятий волновала их гораздо меньше, чем личные интересы и амбиции. Особенно эта черта российских предпринимателей проявилась в более прибыльных отраслях, таких как нефтедобыча. И даже в тех случаях, когда с этим приходилось мириться (как в алюминиевой промышленности), от такой зависимости пытались поскорее избавиться. Даже Российское государство, весьма благосклонное в этот период к Западу, в этом вопросе проявляло сдержанность. Об этом говорили весьма жесткие ограничения на иностранную собственность в процессе приватизации. Иностранцы охотно допускались только в сферу торговли и бытовых услуг. Но в сфере банковского дела, очень слабо развитого в России, где их привлечение поэтому было особенно желательным, под давлением российских банков, смертельно боявшихся их конкуренции, для их привлечения были установлены очень жесткие пределы по их общей доле в активах всех банков (которые, впрочем, долго не выбирались из-за общих неблагоприятных условий для нормальной банковской деятельности в России в этот период).



Крайне негативно на привлечение иностранного капитала влияли общие макроэкономические неустройства российской экономики: галопирующая инфляция, нестабильный курс рубля, общий упадок российской экономики вплоть до 1996 года.

Было бы неверно из сказанного сделать вывод, что иностранный капитал оказывал в этот период слабое воздействие на российскую экономику. Весь вопрос в том, каким оно было. Положение здесь было разнородным. В одних случаях это воздействие было крайне благотворным. В качестве наиболее наглядного примера в этом отношении можно привести историю компании мобильной связи «Вымпелком». Благодаря этой компании в России появилась мобильная связь. Создание этой компании связано с именами двух человек: крупного русского конструктора в области радиолокации Дмитрия Зимина и молодого американского предпринимателя Оги Фабела. Описывая роль каждого из них в создании и функционировании этой компании, автор очерка об этой компании пишет: «Американская обеспечивала начальное финансирование, маркетинговые, финансовые и управленческие навыки, “Вымпелком” и российские сотрудники отвечали за техническую работу, стратегию и политические связи, необходимые для получения лицензии» [177]. Очевидно, что обе стороны не могли обходиться без друг друга. Благодаря их взаимодействию в кратчайший срок была создана крупнейшая по российским меркам компания. Начав в 1994 году с немалого годового дохода (выручки в 30 млн долл. и прибыли (по международным стандартам) в 9,5 млн долл. [178]), она довела его годовой оборот в 1996 году до 200 млн долл. [179]. «Вымпелком» оказался первой из российских компаний, произведших публичное размещение своих акций (ИРО) и первой зарегистрировавшей свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже в ноябре 1997 года. Это был крупнейший успех какой-либо российской компании в тот период, и он был достигнут в огромной степени благодаря иностранному капиталу. Появился принципиально новый вид очень удобных для населения бытовых услуг. Очень благотворным для населения оказался прилив капитала в пищевую промышленность. Благодаря иностранным капиталовложениям на новый технический и организационный уровень поднялись некоторые ее отрасли. Особенно это относится к пивной и кондитерской промышленности. Здесь крупные иностранные компании либо построили новые либо реконструировали приобретенные ими в процессе приватизации старые компании. Одним словом, прямые иностранные вложения чаще всего имели огромный положительный эффект. Правда,



в коммунистической печати приводились примеры злостного разрушения производственного и научного потенциала, приобретенных иностранцами в ходе приватизации, вопреки закону, предприятий военно-промышленного комплекса для устранения конкуренции и подрыва оборонной мощи России, и это нельзя исключить [180].

Более сложно оценить влияние иностранного капитала на развитие алюминиевой промышленности. Эта отрасль была очень хорошо развита в советский период, поскольку обслуживала преимущественно оборонную промышленность (прежде всего авиационную). В результате сокращения военных расходов эта отрасль оказалась в тяжелом производственном и финансовом положении. Выход из казалось бы безвыходного положения состоял в экспорте части продукции, невостребованной на внутреннем рынке. Эту функцию в советской системе внешней торговли выполняли внешнеторговые объединения. Видимо, многие из них выполняли ее плохо. Так, для экспорта алюминия они привлекали западных посредников. Крупнейшей из них была английская компания Transworld Metal (TWM), основанная в Англии братьями Рубенами (она входила в группу TWG) [181]. Эта компания еще в советское время занималась реализацией советского алюминия в небольших масштабах. Но огромные масштабы ее деятельность приобрела с 1992 года. Для проникновения на российский рынок компании она, как и другие иностранные предприятия, стремящиеся проникнуть на российский рынок, нуждалась в содействии российских предпринимателей, имевших хорошие связи с предпринимателями-производителями продукции и властями. Таких они нашли в лице братьев Черных – мелких предпринимателей из Узбекистана, разбогатевших в период перестройки, преимущественно на посреднической деятельности. Их ноу-хау было изобретение толлинга, смысл которого состоял в получении для реализации части готовой продукции по низким ценам в обмен на обеспечение предприятий сырьем. Таким образом, российские предприятия, привыкшие к централизованному сбыту, решали для себя дорогой ценой проблемы со сбытом на внешнем рынке при переходе к рыночной экономике. Братья Черные имели неплохие связи в Министерстве металлургии СССР, а затем и России, в том числе и с министром металлургии РФ Олегом Сосковцом. Благодаря этим связям им удалось легализовать толлинг во внешней торговле алюминиевой продукцией летом 1992 года. В то же время TWM имела управленческие и финансовые возможности по реализации российского алюминия на внешнем рынке. Выигрывали и руководители алюминиевых



предприятий, получая немалый откат при реализации продукции своих предприятий. Все (в том числе и чиновники в виде больших взяток за лицензии и нужные постановления) выигрывали, кроме государства, которое не получало налогов по этой продукции, и самих предприятий, которых посредники изрядно обманывали. Кстати, и бывшие руководящие сотрудники «Разноимпорта», занимавшиеся при советской власти экспортом алюминия, были привлечены Рубенами к очень выгодной для этих сотрудников работе на TWM.

Все участники операции «толлинг» в алюминиевой промышленности России выглядели крайне неприглядно. Английские Рубены начали эту грандиозную операцию, если верить одному из российских источников, с годового оборота в 100 тыс. долл., и одно время их компания даже была признана финансово несостоятельной [182]. Откуда у них взялись деньги для этой грандиозной операции? Вряд ли серьезный банк мог их дать. Поражает разветвленность дочерних компаний этой группы, размещенных преимущественно в оффшорных зонах [183]. Идеальная схема отмывания преступных денег. Не лучше и их российские партнеры и главные из них – братья Черные. Огромен шлейф их друзей из криминального мира того периода и сомнительных операций, включая фальшивые авизо [184]. Недаром впоследствии за обоими дельцами охотились полицейские службы многих стран мира и Интерпол. Их коммерческая деятельность обернулась десятками жертв алюминиевых войн в России. Сколько выиграли от этих операций за годы их проведения ее участники, невозможно установить. В имеющихся источниках называются сотни миллионов долларов только по одному заводу. Видимо, речь идет о миллиардах долларов, разделенных между многочисленными участниками операции и их покровителями. Братья Рубены стали очень богатыми людьми, а братьев Черных некоторые авторы называют первыми русскими олигархами. К плюсам операции можно отнести только сохранение работоспособной алюминиевой промышленности. Впрочем, нефтяная промышленность сохранилась и без иностранного капитала и сомнительных посредников. С очень большой натяжкой можно расценить эту эпопею как чрезвычайно дорогостоящий урок рыночного предпринимательства.

Если до приватизации эти компании и лица осуществляли контроль за отраслью на основе толлинговых соглашений, то с начала приватизации они активно включились в нее. «В 1994 году начинается тотальная приватизация алюминиевой промышленности. TWM спешит зафиксировать свое положение хозяина алюминиевых заводов. Она выигрывает



конкурс по продаже 19 % акций Браз, на котором без рассмотрения отвергнуты заявки прочих претендентов. С учетом акций, скупленных у трудовых коллективов и во время аукционов, ТWM приходит к власти на двух из трех крупнейших алюминиевых заводов – Братском (в тандеме с его директором Юрием Шляфштейном) и Саянском. На СААЗе ТWM принадлежит уже 37 % акций. Вся российская металлургия в одночасье оказалась практически в одних руках» [185]. Но счастья эти акции их хозяевам не принесли.

После первоначального распределения акций в процессе приватизации начался передел собственности. Этот передел затеяли (чего можно было ожидать) руководители российских алюминиевых предприятий, многому научившиеся у своих зарубежных партнеров. Им надоело ходить у них на побегушках и делиться с ними прибылями. Активнейшую роль в этом переделе сыграл молодой и делавший первые шаги в бизнесе Олег Дерипаска, первоначально сотрудничавший с Рубенами и Черными и ставший крупным миноритарным акционером СААЗа в ходе ваучерной приватизации, а затем решивший занять собственные сильные позиции в этой отрасли. Найдя ходы в силовые структуры России и Хакасии, он сумел при их поддержке развернуть мощную пропагандистскую кампанию против Рубенов и Черных и к 1997 году вместе с директорами других алюминиевых компаний вытеснить их из алюминиевой отрасли. В борьбе с ними использовались многие незаконные методы, вплоть до исключения из состава акционеров [186]. Аналогичным образом был возвращен и контроль над предприятиями черной металлургии, где на первоначальном этапе также была велика доля ТWM и в собственности, и в распределении финансовых потоков. В ходе этой нелегкой борьбы появились первые олигархи в этих отраслях: Дерипаска, Лисин – на Новолипецком металлургическом комбинате и впоследствии Мордашов – на комбинате Северсталь. Российские топ-менеджеры оказались весьма способными учениками своих западных учителей в искусстве контроля над собственностью и финансовыми потоками. Но бесцеремонное обращение их с иностранными собственниками надолго оттолкнуло тех от попыток вложения средств в российскую реальную экономику.

Какое же сухой остаток от деятельности иностранного капитала в алюминиевой промышленности? Средств на обновление производства от него не пришло, как и технического опыта. Но поступил оборотный капитал и опыт внешней торговли. Весьма обогатился иностранный капитал, но была спасена и алюминиевая промышленность. Она при-

обрела и торговый, и организационный опыт, в ней появились первые олигархи (что очень важно, не в результате залоговых аукционов).

В формировании финансовых рыночных институтов большую роль также сыграл иностранный капитал. Здесь его роль была особенно необходимой, так как опыта в создании таких институтов в России не было. Правда, иностранных или с иностранным участием коммерческих банков было создано совсем немного, намного меньше даже абсолютно, чем в Восточной Европе. И отнюдь не только из-за имеющихся трудностей их регистрации (квота по капиталу далеко не была выбрана). Они долгое время присматривались к российскому рынку. Первоначально присутствовали только представительства иностранных банков, помещавшиеся часто всего лишь в одной комнате Центра международной торговли. Из крупных банков с иностранным участием можно назвать только Московский международный банк, открывшийся еще в 1990 году. В Петербурге в начале 1990-х годов начал функционировать филиал Лионского банка. Крупнейшие банки США, Великобритании, даже Германии в качестве коммерческих учреждений на российском рынке долгое время не появлялись. Это говорило о глубоком недоверии иностранного капитала к российскому рынку (банковский кризис 1998 года оправдал эту осторожность). В основном эти банки обслуживали финансовые операции иностранных предприятий и частных лиц, которые не доверяли российским банкам. Тем не менее даже эта ничтожная роль иностранного капитала оказалась небесполезной. Иностранные банки оказались носителями банковской культуры, которой так не хватало тогда в России.

Значительно большей оказалась роль иностранного капитала в формировании инвестиционных банков. Их в России вообще не было и о их деятельности в России имели представление (достаточно смутное) всего несколько человек. Можно только поразиться дальновидности нескольких американцев, которые занялись этим бизнесом в России, когда рынок ценных бумаг в ней был еще в младенческом состоянии. Эти американцы были поражены фантастической дешевизной продаваемых в ходе ваучерной приватизации предприятий и поняли, что на приобретении акций предприятий и торговле ими и ваучерами можно сделать огромные прибыли. Их поддержали, не сразу и сначала неохотно, инвестиционные банки, в которых они работали (американо-швейцарский Сюисс Кредит Ферст Бостон и американский Соломон Бразерс). Первоначально эти американцы действовали преимущественно как



частные лица и заработали на торговле ваучерами огромные деньги, став быстро богатыми людьми [187]. Лишь после разгона Верховного совета РСФСР иностранные инвестиционные банки всерьез заинтересовались Россией. Впрочем, еще раньше в России был создан инвестиционный банк «Тройка Диалог» с ничтожным капиталом в 35 тыс. долл. и лишь четырьмя сотрудниками [188]. Один из них – молодой выпускник экономического факультета МГУ Рубен Варданян уже весной 1992 стал одним из двух генеральных директоров банка.

В начале 1995 года в России был зарегистрирован инвестиционный банк «Ренессанс Капитал», принадлежавший преимущественно двум американцам, столь активно участвовавшим в ваучерной приватизации (Борис Йордан и Стивен Дженнингс) [189], хотя небольшая часть капитала этого банка (партнерства) принадлежала и российским гражданам. Помимо указанных двух инвестиционных банков в этот период в России появилось еще несколько иностранных инвестиционных банков и фондов. Эти банки и фонды уже очень неплохо зарабатывали. Так, «Тройка Диалог» уже в 1994 году заработала прибыль в 4 млн долл. [190]. Так была создана новая в России отрасль финансового посредничества. Она, конечно, очень сильно обогатила иностранцев, вложивших в нее свой капитал. Но она придала и более цивилизованный вид рынку ценных бумаг в России. В той ограниченной мере, в какой это было возможно тогда в России. В частности, в 1995 году одним из инвестиционных банков был издан первый в России финансовый справочник по российским компаниям.

Подводя итоги развитию иностранного предпринимательства в России в данный период, можно отметить, с одной стороны, его ничтожные размеры и слабые положительные результаты для российской экономики, что говорило о неудаче всей российской экономики и политики, с другой – довольно серьезные усилия по внедрению в российскую практику приемов рыночной экономики со стороны коммерческих и инвестиционных банков, которые также привели к минимальным результатам из-за неподготовленности предпринимательской среды. Так, международные стандарты бухгалтерского расчета в этот период были внедрены в ничтожном количестве компаний. В целом российская экономика намного больше потеряла, чем приобрела, от иностранного предпринимательства. Но некоторый задел для дальнейших приобретений был создан. Уже от российской экономики зависели возможности его использования в дальнейшем.



1.6. Криминалитет в российской экономике

Крах СССР и начало радикальной экономической реформы создали благоприятнейшие условия для действий криминального мира в экономике. Прежде всего речь идет о полнейшей дезорганизации всех звеньев правоохранительной системы России. Это была первоначально идеологическая и духовная дезорганизация. «Дикий капитализм» и получение прибыли любой ценой объявлялись государственной властью неизбежной платой за вступление в «цивилизованный мир», а усилия по его ограничению – действиями врагов реформ и консерваторов. Правоохранительные органы потеряли ориентиры своей деятельности. Слишком ретивые борцы с организованной преступностью просто изгонялись из правоохранительной системы. Такая судьба постигла известного борца с организованной преступностью генерала Александра Гурова, изгоняемого сначала из МВД, затем из ФСБ. Это было хорошим уроком для его коллег. В этом же направлении выступало катастрофическое ухудшение материального положения работников правоохранительных органов, как и всех государственных служащих. Ими это, естественно и правильно, воспринималось как ненужность для государства их деятельности. В то же время криминалитетом предлагались огромные средства за сотрудничество. Многие (если не подавляющее число) работников не смогли устоять перед этим выбором. Казалось, перед организованной преступностью открывались неограниченные возможности для установления контроля над экономикой, а затем с опорой на экономическую власть и над политикой, что еще в период перестройки предсказывал генерал А. Гуров, а в 1960-е годы В. Шульгин. Первоначально действительность оправдывала эти ожидания и опасения. С небольшим преувеличением можно сказать, что криминалитет установил контроль в виде либо поборов либо личный контроль над основной частью быстро богатееющей новой экономикой (большей частью коммерческих банков, организованной розничной и оптовой торговлей, внешней торговлей, уличной и киосковой торговлей, ремесленными предприятиями, шоу-бизнесом и игровым бизнесом) [191]. Деятельность по установлению контроля над «новой экономикой» и ее финансовое обложение требовали немалых организационных и интеллектуальных усилий, силовых действий (социолог В. Волков назвал ее впоследствии силовым предпринимательством). Мелкое частное предпринимательство первоначально было практически беззащитно перед силовым предпринимательством. Эта деятельность, конечно, приносила



главарям криминальных группировок огромные доходы. Высокие доходы обеспечивались и рядовым участникам криминальных группировок, что привлекало в их ряды выброшенные из полноценной и активной жизни слои населения (ранее хорошо зарабатывавших спортсменов, военнослужащих, работников правоохранительных органов).

Можно утверждать, что в 1992–1993 годы создался мощный в финансовом, организационном и даже интеллектуальном отношении и многочисленный (в сотни тысяч человек) сектор общества, могущий претендовать на контроль над общественной жизнью наподобие итальянской мафии 1960–1970-х годов в Сицилии. Если не больше. Уже в 1992 году выяснилось, что и здесь не все шло гладко. Российская организованная преступность повторила пороки российского общества. Ее слабым местом явилась разобщенность. Многочисленные преступные группировки вступили в ожесточенную борьбу за контроль над экономикой. Конечно, такая борьба существовала и в итальянской и американской мафии. Но там постепенно были выработаны способы раздела сфер влияния между отдельными группировками. Возможно, они со временем появились бы и в России. Но в 1992–1993 годах об этом не было и речи. Группировки вступили между собой в кровавую борьбу. Первым ее крупным эпизодом явилась борьба между двумя группировками в одном из центров организованной преступности в Екатеринбурге, которая закончилась убийством одного из крупнейших лидеров организованной преступности Вагина и его охранников [192]. Он жил в том же доме, что и губернатор Свердловской области Эдуард Россель и брат президента РФ Михаил Ельцин [193]. Аналогичная борьба с многочисленными жертвами развернулась в другом крупном центре организованной преступности – Красноярске [194].

По мере роста силового и экономического могущества криминалитета росли и ее аппетиты. Из сферы контроля над мелким и средним предпринимательством и частично собственным предпринимательством в этих сферах они стали перемещаться в сферу более крупного предпринимательства. Естественным ее объектом стала банковская сфера. Она была столь же доходна, как и перечисленные выше сферы новой экономики. Но имела и другое важное качество: позволяла отмывать полученные в преступной деятельности деньги, переводить их за рубеж. Контроль за этой сферой был в начале 1990-х годов столь слаб, что проникновение в нее организованной преступности было весьма облегчено. К тому же минимальны долгое время были и требования к начальному капиталу



организуемых банков. Нет сомнения, что организованная преступность в этот период широко проникла в банковскую систему России. Весь вопрос в размерах и формах этого проникновения. Цифры этого проникновения определялись Министерством внутренних дел России. Эти данные использовали в своих выступлениях и официальные лица. Так, весной 1993 года не кто иной, как президент Ельцин, отнюдь не проявлявший рвения в борьбе с организованной преступностью, тем не менее заявил, что две трети всех коммерческих структур в России связаны с организованной преступностью [195]. Поскольку агентурный аппарат МВД в это время был очень серьезно ослаблен (если вообще не развален), а коммерческих структур было сотни тысяч, установить степень контроля организованной преступности над ними было практически невозможно. Не ясен и термин «связаны». Сюда легко отнести и уплату дани преступным группировкам, что действительно было широко распространенным явлением. В том же году МВД сообщило, что 85 % (!) всех банков имели связи с организованной преступностью [196]. Как оно определило эту величину с точностью до процента, никому не известно. И опять пресловутые «связаны». Можно полагать, что МВД, стремясь поднять свою значимость, сознательно завышало показатели действительно огромной преступности. В порядке гипотезы можно предположить, что многие сотни коммерческих банков (из 3000), преимущественно небольших и средних, действительно полностью или частично были основаны на деньги криминальных группировок. Именно благодаря этим банкам удалось осуществить колоссальную аферу с фальшивыми авизо, принесшую организованной преступности в 1992–1993 годы огромные средства [197].

Следующим шагом явилась попытка взять под контроль крупные отрасли тяжелой промышленности. Среди них наиболее перспективными с точки зрения прибыльности в это время были алюминиевая и нефтяная промышленность. Наиболее освещена в литературе в этой связи история алюминиевой промышленности. Конечно, у крупных предприятий было намного больше средств для своей защиты, чем у мелких предпринимателей новой экономики. Но и потенциальный приз был несравненно больше. Если верить вышедшим в России книгам Терешенка и Калитина о событиях в алюминиевой промышленности России в этот период, действия преступных группировок Красноярского края и Хакасии были связаны преимущественно с хищениями алюминия, что облегчалось слабой охраной некоторых из них («на Саянском алюминиевом заводе, вокруг которого вообще забора не было и алю-



миний вывозил кто хотел и как мог» [198]). Однако, судя по изложению Андрея Калитина, не алюминиевая промышленность была под контролем организованной преступности, а богатые алюминиевые воротилы типа братьев Черных наняли за немалую плату одни преступные группировки для борьбы с другими преступными группировками.

Наконец, наиболее крупные бизнесмены того периода создали мощные службы безопасности с хорошо оплачиваемым персоналом, которые надежно охраняли этих бизнесменов и их предприятия от организованной преступности. Это, конечно, дорого обходилось предприятиям и уменьшало их прибыли (по сообщениям печати нередко четверть прибыли уплачивалось мафиозным «крышам»). В целом в организованную преступную деятельность и частную защиту от нее (службы безопасности, охранные фирмы) в этот период были вовлечены, видимо, 1–2 млн человек, огромная ноша для слабой российской экономики.

Может сложиться впечатление, что правоохранительные органы проявляли полную пассивность в борьбе с организованной экономической преступностью. Это все же будет преувеличением. Достаточно сказать, что в 1994 году в перестрелке с бандитами были убиты 185 милиционеров и 572 ранены [199]. Изучение теперь уже многочисленной литературы по истории организованной преступности в России в 1990-е годы [200] показывает, что немало руководителей и рядовых участников преступных группировок были задержаны и осуждены в этот период. Часть из них (Иваньков, Билунов, Милевский) в целях безопасности эмигрировали. В середине 1990-х годов были реанимированы специальные подразделения МВД по борьбе с организованной преступностью (РУБОП). Нередко в качестве средства борьбы с организованной преступностью местными органами МВД использовался метод сраживания отдельных преступных группировок друг с другом. Наконец, о внимании к этой проблеме свидетельствует проведение исследовательской работы в этом направлении и проведение в феврале 1993 года специальной всероссийской конференции по борьбе с организованной преступностью и коррупцией с участием руководства МВД, ФСБ и Генеральной прокуратуры [201]. Совместные, пусть и не очень организованные и энергичные, действия властей, служб безопасности компаний и столкновения между преступными группировками, интеллектуальная слабость российской «мафии» (сродни другим российским институтам) привели к тому, что им не удалось взять под контроль экономическую и политическую жизнь России в этот период, чего многие в России опасались.



Россия не стала большой Сицилией 50–70-х годов XX века. Но урон, нанесенный организованной преступностью экономике и нравственности общества, оказался очень значительным.

Примечания

1. Среди лучших работ по богатству фактов (но не их интерпретации) назову книги: Ослунд А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. – М. : Логос, 2003; Ясин Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ : курс лекций. – М. : Изд-во Гос. ун-та-Высшая школа экономики, 2002.
2. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том. 2. 1988–1991 годы. – Новосибирск: Изд-во НГТУ. 2010 – С. 17–56.
3. McKinnon Ronald L. The order of liberalization. Financial Control in the transition to a market economy / L. Ronald. – 2 ed. – Baltimor ; London : The John Hopkins University, 1992. – 200 p.
4. Ослунд А. Указ. соч. – С. 244–275.
5. Долгопятова Г. П. Российская промышленность в переходной экономике. Экономические проблемы и поведение / Г. П. Долгопятова. – М. : Дело Лтд, 1995. – С. 172.
6. Экономическая политика правительства России. Документы. Комментарии / сост.: А. В. Улюкаев, С. В. Колесников. – М. : Республика, 1992. – С. 15–16.
7. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 194.
8. Там же.
9. Там же.
10. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М. : [б. и.], 1992. – С. 59.
11. Там же. – С. 43.
12. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 194.
13. Там же. – С. 201–204.
14. Борисов С. М. Рубль золотой, червонный, советский, российский. Проблемы конвертируемости / С. М. Борисов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – С. 68.
15. Там же. – С. 72.
16. Фрей Л. И. Международные расчеты и финансирование внешней торговли капиталистических стран / Л. И. Фрей. – М. : Внешторгиздат, 1960. – С. 207.
17. Борисов С.М. Указ. соч. – С. 57–63.
18. Там же. – С. 58.
19. Ханин Г.И. Указ. соч. – С. 80–91.



20. Там же. Материалы к вопросу. Указ. соч. – С. 147–159.
21. Экономическая политика правительства России. Указ. соч. – С. 9–11.
22. Там же. – С. 9.
23. Там же. – С. 23.
24. Либерализация внешнеэкономической деятельности России : сб. док. / отв. за вып. М. А. Синелин. – М. : Республика, 1992. – С. 10–17.
25. Ослунд А. Россия: рождение рыночной экономики. – М., 1996. – С. 184.
26. Там же.
27. Либерализация внешнеэкономической деятельности. Указ. соч. – С. 17–33.
28. Там же. – С. 57, 70.
29. Там же. – С. 100–136.
30. Ослунд А. Указ. соч. – С. 188.
31. Там же.
32. Борисов С.М. Указ. соч. – С. 278.
33. Попов Г. Х. Снова в оппозиции / Г. Х. Попов. – М. : Галактика, 1994. – С. 279.
34. Там же. – С. 280–281.
35. Там же. – С. 281.
36. Ослунд А. Строительство рыночной экономики. – М., 2003. – С. 22.
37. Попов Г.Х. Указ. соч. – С. 288.
38. Там же.
39. Там же. – С. 289.
40. Там же. – С. 283, 289.
41. Там же. – С. 289.
42. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России : сб. док. / отв. за вып. Л. А. Цветков. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – С. 85.
43. Приватизация. – М., 1992. – С. 94.
44. Они были опубликованы в изданном Госкомимуществом справочнике «Портфель приватизации и инвестирования». – М., 1993.
45. Портфель приватизации и инвестирования. Указ. соч. – С. 24–39.
46. Там же. – С. 29.
47. Там же. – С. 122–162.
48. Приватизация. Указ. соч. – С. 158.
49. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. – М., 1992. Указ. соч. – С. 26.
50. Портфель приватизации и инвестирования. Указ. соч. – С. 271.
51. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. Указ. соч. – С. 400–401.



52. Переход к рынку. – М., 1990. – С. 221.
53. Там же.
54. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты : учеб. пособие для аспирантов : в 3 ч. / под общ. ред. Г. И. Ханина ; СибАГС. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2011. – Ч. 1. Альтернативные оценки макроэкономических показателей экономики России / Г. И. Ханин, Д. А. Фомин. – С. 86.
55. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. – Новосибирск, 2010. – С. 166.
56. Приватизация. Указ. соч. – С. 140.
57. Российский статистический ежегодник. 1994 : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1994. – С. 11.
58. Приватизация. Указ. соч. – С. 131–133.
59. Российский статистический ежегодник. Указ. соч. – С. 270.
60. Там же.
61. Там же. – С. 269.
62. Приватизация по-российски / под ред. А. Б. Чубайса. Указ. соч. – М.: Вагриус, 1999. – С. 212.
63. Там же.
64. Ослунд А. Указ. соч. – С. 306.
65. Там же. – С. 307.
66. Там же.
67. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 67.
68. Приватизация. Указ. соч. – С. 124–126.
69. Там же. – С. 126–127.
70. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Указ. соч. – С. 42–44.
71. Указ президента РФ от 15 августа 1992 года «Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации», Указ Президента РФ от 5 ноября 1992 года «О преобразовании Государственного газового концерна “Газпром” в Российское акционерное общество “Газпром”», Указ президента РФ от 17 ноября 1992 года «Об особенностях приватизации и преобразовании в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения», Указ президента РФ от 30 декабря 1992 года «О преобразовании в акционерные общества и приватизации объединений, предприятий, организаций угольной промышленности».



72. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Указ. соч. – С. 139–145.
73. Там же. – С. 55–56.
74. Сборник нормативных актов Госкомимущества России по вопросам приватизации и управления государственной собственностью. – М. : Де-Юре, 1996. – С. 383–399.
75. Там же. – С. 31.
76. Там же. – С. 189–190.
77. Там же. – С. 191.
78. Там же. – С. 195.
79. Там же. – С. 390–391.
80. Ханин Г. И. Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 гг. / Г. И. Ханин, Н. В. Иванченко // Вопр. статистики. – 2003. – № 9. – С. 22–29.
81. Инвестиционно-финансовый портфель. Книга инвестиционного менеджера ; кн. финансового менеджера ; кн. финансового посредника / отв. ред.: Ю. В. Рубан, А. И. Солдаткин. – М. : Соминтэк, 1993. – С. 642.
82. Там же. – С. 644.
83. Хоффман Д. Олигархи. Богатство и власть в новой России / Д. Хоффман ; пер. С. Шульженко. – М. : Астрель, Corpus, 2010. – С. 224.
84. Там же. – С. 232.
85. Там же. – С. 254.
86. Мухин А. Олигархи: последняя переключка / А. Мухин. – М. : Алгоритм-книга, 2006. – С. 217.
87. Калитин А. Время «Ч» / А. Калитин. – М. : Детектив-пресс, 2008. – С. 157–158.
88. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 231.
89. Там же. – С. 233–234.
90. Данные информационной базы Госкомимущества приводятся по: Maxim Boyско, Andrey Shleifer, Robert Vishny. – London, 1995. – P. 106–107.
91. Российский статистический ежегодник. 1994 : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1994. – С. 295.
92. Ясин Е. Указ. соч. – С. 232.
93. К мелким аутсайдерам за 1995–1998 годы методом исключений отнесены «другие» в таблице Г. П. Долгопятовой.
94. К крупным аутсайдерам отнесены (в % к общей величине акционерного капитала) в 1998 году иностранные инвесторы (3,7), российские банки (1,3),



российские инвестиционные компании и фонды (11,8), промышленные предприятия (13,9), физические лица (18,6).

95. Приватизация по-русски. Указ. соч. – М. : Вагриус, 1998. – С. 31.

96. Там же. – С. 287–288.

97. Там же. – С. 287–291.

98. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 226.

99. Ясин Е. Указ. соч. – С. 232–235.

100. Там же. – С. 235.

101. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 235.

102. Там же. – С. 346.

103. Там же. – С. 347.

104. Там же.

105. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за 1993–2003 годы (экспертно-аналитическое мероприятие) / рук. рабочей группы С. В. Степашин ; Гос. науч.-исследоват. ин-т системного анализа Счетной палаты РФ. – М. : Олита, 2004. – С. 52–54.

106. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 351.

107. Там же. – С. 349.

108. Доклад Счетной палаты. Указ. соч. – С. 148.

109. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 354.

110. Там же.

111. Там же.

112. Доклад Счетной палаты РФ. Указ. соч. – С. 53. Там же приводятся данные по отдельным банкам-победителям залоговых аукционов.

113. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 357.

114. Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский. – М., 2001. – С. 208.

115. Blasi J. R. Kremlin capitalism. Privatizing the Russian Economy / J. R. Blasi, M. Kroumova, D. Krouse. – Cornell University, ILR Press, 1997. – Table 197.

116. Приватизация по-русски. Указ. соч. – С. 248.

117. Черников Г. Кто владеет Россией / Г. Черников, Д. Черникова. – М. : Центрполиграф, 1998. – С. 47.

118. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 337.

119. Приватизация по-русски. Указ. соч. – С. 271.

120. Там же. – С. 273–274.

121. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 421.

122. Там же. – С. 422–431.



123. Приватизация по-русски. Указ. соч. – С. 284.

124. Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала / В. Арсеньев. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – С. 104.

125. Чудовищная недооценка значимости возникновения частных предприятий с нуля обнаруживается в содержательной в других отношениях книге Е. Ясина «Российская экономика» с подзаголовком «Истоки и панорама рыночных реформ», в которой об этом не говорится ни слова. В еще более обширной, на 662 стр., монографии Андерса Ослунда «Строительство капитализма», посвященной рыночным реформам во всех бывших социалистических странах, этой проблеме уделено лишь 4 страницы.

126. Ханин Г. И. История российской экономики в новейшее время : монография : в 2 т. / Г. И. Ханин. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2010. – Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988-1991 годах. – С. 25–32

127. Развитие частного предпринимательства с нуля (start-up) в Польше подробно проанализировано в книге Jonson S. Starting over in Eastern Europe: entrepreneurship and Economic Renewal / by Simon Jonson, Gary W. Loveman ; foreword by Jeffrey D. Sachs. – Harvard business School Boston ; Massachusetts Press, 1995. – 262 p.

128. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы». – М., 1992. – С. 106.

129. Терешонок А. Я. Воры в законе–2. Алюминиевый профиль / А. Я. Терешонок. – Новосибирск : Ника, 2001. – С. 70.

130. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 75.

131. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 322.

132. Цитируется по: Ослунд А. Строительство капитализма. – М., 2003. – С. 421.

133. Российский статистический ежегодник. 1994 : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1994. – С. 231.

134. Российский статистический ежегодник. 2003 : стат. сб. / Гос. комитет по статистике РФ. – М., 2003. – С. 336.

135. Там же. – С. 315.

136. Там же.

137. Jonson S. and alia. Op. cit. P. 134.

138. Паникин А. Шестое доказательство / А. Паникин. – М. : Панъинтер, 1998. – С. 160.

139. Там же.

140. Там же. – С. 161–162.

141. Там же. – С. 162.



142. Там же. – С. 164.
143. Там же. – С. 165–166.
144. Там же. – С. 166.
145. Там же. – С. 170.
146. Бернштейн Э. Малый не промах / Э. Бернштейн // Новое время. – 2002. – № 21. – С. 13.
147. Ослунд А. Россия: Рождение рыночной экономики. – М., 1996. – С. 317–321.
148. Экономическая политика Правительства России. – М., 1992. – С. 24.
149. Там же.
150. Там же. – С. 25.
151. Там же.
152. Там же. – С. 26.
153. Там же.
154. Там же. – С. 54.
155. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 346. (Все остальные данные по итогам перерегистрации приводятся по этому источнику. – Г.Х.).
156. Миндубаев Ж. О чем думает Стародубцев в «Матросской тишине» / Ж. Миндубаев // Лит. газ. – 1992. – 8 янв. – С. 10.
157. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 346.
158. Там же. – С. 343, 346.
159. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 408.
160. Широкалова Г. Себя бы прокормил новый кормилец / Г. Широкалова // Советская Россия. – 1992. – 24 марта. – С. 2.
161. Российский статистический ежегодник. 2003 – М., 2003. – С. 400.
162. Там же. – С. 399.
163. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в России». – М., 1992. – С. 112.
164. Там же.
165. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 399.
166. Обзор экономической политики в 1999 году / редкол.: А. З. Астапович [и др.]. – М. : Изд-во фонда «Бюро экономического анализа», 2000. – С. 772.
167. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 399.
168. Экономическая статистика : учебник / под ред.: В. М. Проскурякова, Е. Н. Фреймундт, М. Р. Эйдельмана. – 3-е изд. перераб. и доп. – М., 1983. – С. 229.



169. Народное хозяйство СССР в 1990 году : стат. ежегодник / Гос. комитет СССР по статистике ; Информ.-издат. центр. – М. : Финансы и статистика, 1991. – С. 701.
170. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 399.
171. Обзор экономической политики в России за 1999 год. – М., 2000. – С. 374–375.
172. Там же.
173. Там же. – С. 377.
174. Там же. – С. 792.
175. Хоффман Д. Олигархи. – М., 2007. – С. 294.
176. Там же. – С. 296.
177. Новые лидеры российского бизнеса / М. Кетс де Врис, С. Шекшня, К. Коротов, Э. Флорент-Трейси ; пер. М. Шалунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 182.
178. Там же. – С. 186.
179. Там же. – С. 192.
180. Лисичкин В. А. Россия под властью плутократии. История черного десятилетия / В. А. Лисичкин, Л. А. Шелепин. – М. : Алгоритм, 2005. С. 109–115.
181. Терешонок А.Я. Воры в законе-2. – Новосибирск, 2001. – С. 86.
182. Там же. – С. 91.
183. Там же. – С. 238–240.
184. Калитин А. Время «Ч». – М., 2008. – С. 39–146.
185. Там же. – С. 157.
186. Там же. – С. 220–238.
187. Хоффман Д. Олигархи. – М., 2007. – С. 230–233.
188. Кетс де Врис М., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э. Указ. соч. – С. 251.
189. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 346.
190. Кетс де Врис М., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э. Указ. соч. – С. 253.
191. Этот вывод делается на основе изучения описания деятельности преступных группировок в работах, посвященных организованной преступности 1990 годов.
192. Говорухин С. Великая криминальная революция / С. Говорухин. – М. : Андреевский Флаг, 1993. – С. 27.
193. Там же.
194. Терешонок А.Я. Воры в законе-2. – Указ. соч. – С. 102–110.
195. Хлебников П. Указ. соч. – С. 33.



196. Там же.

197. Там же. – С. 31.

198. Калитин А. Указ. соч. – С. 164.

199. Хлебников П. Указ. соч. – С. 33.

200. Например, Константинов А. Бандитская Россия / А. Константинов, М. Дикелиус. – М. ; СПб. : Фолио-Пресс, 1997.

201. Результаты исследовательской деятельности МВД в этой области обобщены в книге Овчинский В. С. Стратегия борьбы с мафией / В. С. Овчинский. – М., 1993. – 190 с.

Глава 2

Состояние рыночных институтов

2.1. Реальный сектор экономики

2.1.1. Общие институциональные особенности российского реального сектора экономики 1990-х годов

Приступая к радикальной экономической реформе, ее инициаторы и идеологи рисовали себе идеалистическую, если не утопическую, картину ее осуществления. На все ее мероприятия отводилось 1-2 года, после чего должна была заработать полнокровная рыночная экономика. Уже период перестройки показал, как сильно были недооценены препятствия на этом пути и какие «уродики» возникли на месте социалистических предприятий в ходе начавшихся рыночных преобразований. Этот урок был плохо осмыслен авторами рыночных преобразований. Возникшие проблемы они относили исключительно к нелегитимному характеру собственности – так называемой спонтанной приватизации. Малая и большая приватизация должна была создать легитимного рачительного собственника или, по крайней мере, запустить процесс его формирования в ходе конкурентной борьбы и вытеснения неэффективных собственников. На вопрос, почему это не получилось, можно ответить словами известного общественного деятеля конца 1980-х годов Юрия Буртина, который на вопрос (прошу прощения за тавтологию) «что мешает перестройке» ответил «все, решительно все».

Прежде всего, сам процесс искусственной приватизации (а иной она и не могла быть в конкретных условиях российской экономики) воспрепятствовал этому плану. Предприятия, формально сменив характер собственности, фактически остались (в большинстве) в руках прежних управляющих либо недобросовестных приобретателей при малой приватизации. Подлинными частными собственниками можно было



считать только новые предприятия, возникшие с нуля в ходе перестройки и радикальной экономической реформы. И то только в том случае, если источниками их финансирования были собственные средства этих собственников или кредиты банков. Дело в том, что только в этом случае частный собственник ведет себя как рачительный хозяин, ибо в случае экономической неудачи он теряет собственные деньги. Но подавляющая часть новых хозяев предприятий приобрела их либо бесплатно либо почти бесплатно и легко могла выбрать совершенно отличную тактику и стратегию хозяйственного поведения, заключающуюся в максимизации своего личного благополучия, даже если она шла вразрез с интересами своего предприятия. Приватизация предприятий и либерализация экономики, как и перестройка, создали для этого идеальные условия. Разумеется, для такого поведения были известные ограничения, как и исключения. Наиболее удобным и уже испытанным в ходе перестройки было перекачивание средств предприятия через систему подконтрольных малых посреднических предприятий. Проще всего говорить об исключениях. Среди руководителей предприятий, как и среди рядовых работников, были честные и совестливые люди, хотя в условиях отрицательного отбора предшествующего периода и в меньшей доле (которая была невелика и среди рядовых работников) [1]. Не безграничны были и возможности по разграблению предприятий. Почти невозможным было, скажем, в качестве наиболее рентабельного средства уволить всех работающих и продать оборудование и здания, запасы материалов. Приходилось считаться с мнением коллектива (мог забастовать), местной администрации, озабоченной обеспечением минимальной социальной стабильности, средств массовой информации, ищущих популярности или заинтересованных в сенсациях, просто честных журналистов, реакцией оппозиционных партий и т. д. Гораздо безопаснее было постепенное, растянутое на многие годы разворовывание имущества предприятий, что и осуществляло большинство руководителей предприятий совместно с их ближайшим окружением. Одним словом, уже на начальном этапе радикальных реформ Россия получила невиданный тип «капиталистов», грабящих собственные предприятия. Этому разворовыванию не могли помешать квазирыночные институты, возникшие в первые годы реформ, на что надеялись реформаторы. Начну с самого, казалось, эффективного из них – института банкротства. Его опасность для новых собственников могла состоять в том, что они для себя теряли возможность дальнейшего разграбления предпри-



ятий. Пожалуй, именно судьба этого института в данный период позволяет наиболее наглядно показать особенности тогдашних рыночных институтов (поразительно, что в работах Ослунда и Ясина об этом институте не сказано ни слова).

Хотя возможность банкротства предприятий различных форм собственности предусматривалась принимавшимися в 1990 году законами СССР и РФ о собственности и предпринимательской деятельности, а в состоянии неплатежеспособности оказывалось немало предприятий, первый законодательный акт о банкротстве появился только 14 июня 1992 года в виде указа Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур» [2]. Принятие указа вместо закона (что позволялось чрезвычайными полномочиями Президенту РФ) обуславливалось тем, что в Верховном Совете РФ имела сильная оппозиция принятию такого закона в условиях сильнейшего экономического кризиса, а экономическая действительность требовала правового урегулирования фактически возникавших экономических отношений неплатежеспособности предприятий. Обращает на себя внимание при этом, что указ относился только к государственным предприятиям, хотя к этому времени уже возникло множество частных предприятий. Никакого объяснения этому поразительному факту в литературе не имеется. Можно только предположить, что «молодые реформаторы» пытались с помощью банкротств ослабить государственный сектор экономики и защитить частный сектор. Впрочем, предусмотренные этим указом механизмы банкротства так и не были запущены (ни одного банкротства в 1992 году не было зафиксировано) и сам указ вскоре был заменен принятым все же Верховным Советом РФ 19 ноября 1992 года законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» [3], который должен был вступить в действие с 1 марта 1993 года. Фактически он вступил в действие еще позднее, так как игравшие немаловажную роль в обеспечении его действия организационные и нормативные процедуры и институты были сформированы Госкомимуществом РФ во главе с Анатолием Чубайсом, отвечавшим за этот вопрос, с огромной медлительностью. Так, местные органы Федерального управления по делам несостоятельности были сформированы в полном объеме только в 1994 году. В том же году были приняты и многие нормативные акты по этому вопросу. Самое рыночное ведомство оказалось крайне неповоротливым в этом исключительно важном для рыночной экономики вопросе.



Не удивительно, что в 1994 году, на пике экономического кризиса и почти всеобщей неплатежеспособности, было зафиксировано всего лишь 240 банкротств или судебных разбирательств по делам о несостоятельности на много сотен тысяч созданных к этому времени российских предприятий. В последующем оно выросло до 1108 в 1995 и до 2168 в 1996 году [4], что тоже следует считать ничтожной величиной. Никаких следов оздоровительного действия института банкротств на российскую экономику в этот период зафиксировано не было. Все банкротства касались очень мелких предприятий.

В чем же причины фиаско этого важнейшего института рыночной экономики в экономике России данного периода?

Обычно в немногочисленной литературе по данному вопросу обращается внимание на важные, но частные причины. Справедливо пишется о крайнем несовершенстве нормативной базы, что говорит о слабости государственных институтов России. О низкой квалификации, коррумпированности и нерасторопности арбитражных судов и органов системы органов по делам несостоятельности (один из журналистов назвал последнее клоакой). Гораздо более важными мне представляются общеэкономические причины.

Положение в российской экономике в 1990-е годы складывалось таким образом, что запустить в полном объеме систему банкротства не было ни возможным, ни необходимым. Фактически почти весь сектор реальной экономики оказался нерентабельным и неплатежеспособным. Убыточность реального сектора скрывалась благодаря недостоверной статистике и бухгалтерскому учету. Но факт неплатежеспособности скрыть было невозможно. Начиная с 1993 года объем неплатежей в экономике превысил все мыслимые в рыночном хозяйстве размеры. Так, в 1993 году просроченная задолженность, по официальным данным, приводимым в книге Е. Ясина, составила 34 %, в том числе кредиторская 27,4 % от ВВП, увеличившись до огромной величины в 53,2 % в 1997 году в результате непрерывного абсолютного и относительного роста [5]. Мои расчеты на основе тех же официальных данных дают меньшие величины, но причина, возможно, кроется в несколько различной методике расчета (я сравнивал, исходя из доступных мне данных, задолженность на конец года с ВВП за весь год, хотя точнее было бы брать среднегодовые данные по задолженности). Однако такой метод расчета существенно искажает в сторону улучшения проблему тяжести задолженности в России в этот период. Дело в том, что неплатежеспособной



была в основном в сфере производства товаров. Именно по ней и велась статистика просроченных платежей крупных и средних предприятий (из сферы услуг сюда включался только транспорт). Сфера рыночных услуг, за исключением ЖКХ, была платежеспособной. Поэтому более обоснованным было бы сравнивать просроченные платежи с ВВП в сфере производства товаров. Такой расчет дает для 1997 года величину в 77 %. Еще более разительные данные получаются при сравнении величины просроченной задолженности с объемом прибыли, полученной в тех же отраслях экономики [6]. Для 1997 года она получается равной 688,6 %, а для 1998 года – 3919,9 %. Если учесть, что подавляющая часть просроченной задолженности была сроком более 3 месяцев, что в соответствии с принятым в 1992 году Законом о банкротстве считалось достаточным для признания предприятий банкротами, нетрудно сделать вывод, что основная часть российской реальной экономики в этот период находилась в банкротном состоянии. Дополнительным свидетельством этому утверждению является состояние финансовых показателей платежеспособности и ликвидности предприятий. Основываясь на международной практике Правительство России в 1994 году утвердило критерии для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. Согласно им предприятие считалось неплатежеспособным, если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного года составлял менее 2, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – менее 0,1 [7]. Сравним эти коэффициенты с фактическими для всей экономики. В течение 1990-х годов коэффициент текущей ликвидности по всей экономике лишь немногим превышал 1, а в 1997–1998 годах был даже меньше 1. При этом во все 1990-е годы в норматив текущей ликвидности укладывалось менее 20 % предприятий. Что касается коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, то он укладывался в норматив только до 1995 года. С 1997 года он приобрел отрицательное значение [8]. Обоснованность избранных критериев оценки и статистических данных подтверждается результатами анонимного опроса руководителей промышленных предприятий, который показал, что к финансово устойчивым относили свои предприятия в 1994–1997 годы немногим более 20 % предприятий [9]. Близость оценок, полученных на основе бухгалтерской отчетности и по опросам руководителей предприятий, дает основание полагать, что именно на эту отчетность они и опирались в своих оценках. Между тем она скорее всего приукраши-



вала финансовое положение предприятий путем искусственного раздувания оборотных активов при меньшем раздувании пассивов. Такое финансовое положение экономики создавало практически непреодолимые трудности для запуска процедуры банкротства. Пришлось бы банкрутировать почти всю реальную экономику.

Как же, однако, российская реальная экономика могла оказаться банкротом? Ведь еще в конце 1980-х годов она обеспечивала сохранение уровня жизни населения и лишь незначительное сокращение национального богатства при огромных военных расходах.

Разумеется, при огромном сокращении объема реальной экономики, которое произошло в 1990-е годы, и рентабельность, и платежеспособность предприятий должны были снизиться. Не вдаваясь на данном этапе в выяснение того, как это сокращение связано с характером рыночных институтов, возникших в этот период, поставим вопрос о том, почему аналогичное по масштабу сокращение в развитой рыночной экономике не приводило к аналогичным последствиям: почти всеобщей неплатежеспособности и убыточности (при обоснованном измерении рентабельности с учетом восстановительной стоимости основных и оборотных фондов, о чем речь пойдет ниже). Так, даже на пике Великой Депрессии в США подавляющее большинство крупных и средних предприятий реальной экономики в США оставались платежеспособными, а убыточность их (после уплаты налогов) была минимальной.

Массовые банкротства происходили преимущественно среди мелких предприятий реального сектора и банковского сектора, особенно чувствительного к экономическим колебаниям, что, конечно, тоже было связано с платежеспособностью реального сектора. Вопрос о специфическом поведении российских предприятий в 1990-е годы явился предметом тщательного изучения в российской и западной экономической литературе.

Одной из наиболее содержательных и квалифицированных работ по этой проблеме явилась книга С.П. Аукционера и А.П. Батяевой «Российские предприятия в рыночной экономике. Ожидания и действительность», вышедшая в 2001 году. Ее особенностью являлось то, что выводы в ней делались на основе опросов предприятий. При этом один из авторов (С.П. Аукционер) ранее в ИМЭМО АН СССР занимался изучением поведения предприятий капиталистических стран и поэтому имел возможность для сравнения с ними поведения российских предприятий.



Наиболее разительной особенностью поведения российских предприятий в этот период явилось то, что мотив получения прибыли занимал второстепенное место в целях российских предприятий. Так, среди целей предприятий только у 24 % промышленных предприятий и 17 % сельскохозяйственных предприятий в среднем за 1994–1996 годы прибыль являлась основополагающей. При этом в 1996 году эта доля снизилась по сравнению со средними данными [10]. Таким образом, по мере развития радикальной реформы основной мотив хозяйствования в рыночной экономике в реальной экономике приобретал все меньшее значение. И только у коммерческих банков мотив прибыли стал основным [11]. Несравненно большее значение (более 50 % предприятий), чем мотив прибыли для предприятий, имели объем выпуска и финансовое состояние предприятий. Один из этих мотивов (размер выпуска) унаследован от командной экономики, другой (финансовое состояние) является следствием непрерывной борьбы предприятий реальной экономики (производства товаров) в этот период за элементарное выживание. Этот период рядом экономистов так и был назван «экономикой выживания» в противоположность экономике развития. Сразу следует отметить, что для части сферы рыночных услуг (например, некоторых финансовых, услуг мобильной связи, туристических и шоу-бизнеса, ориентированных на богатые слои населения) уже этот период являлся периодом развития, но сектор этих услуг в то время занимал еще незначительный удельный вес в российской экономике.

Проще всего объяснить эту особенность российской экономики происходившим в этот период экономическим кризисом. Действительно, периоды экономических кризисов и в нормальной рыночной экономике можно назвать экономикой выживания. В этот период не только объем прибыли резко уменьшается, но и мотив выживания (т. е. финансового благополучия) становится основным для подавляющего числа предприятий. Уменьшается и потребность в прибыли в связи с низкой загрузкой производственных мощностей и отсутствием в связи с этим необходимости наращивания капитальных вложений в их расширение и для увеличения материальных оборотных средств. Но по этой же причине уменьшается и значение выпуска продукции в мотивах действия предприятий.

Другая, не менее важная особенность российских предприятий того периода, – трудоизбыточность. Это явление было присуще командной

экономике (особенно на заключительной стадии ее существования) и справедливо рассматривалось как одно из крупнейших ее дефектов. В связи с этим ожидалось, что с переходом к рыночной экономике в России возникнет огромная безработица. Назывались цифры в десятки миллионов безработных в соответствии с размером избыточной занятости и предполагаемым сокращением производства при переходе к рыночной экономике. Польский экономист Ростовский накануне рыночных реформ в России считал естественной (совместимой с минимальной инфляцией) нормой безработицы для восточноевропейских стран с их избыточной занятостью 20–30 % [12]. Фактически при несравненно большем, чем прогнозировавшемся, сокращении ВВП размер безработицы (по методологии международной организации труда – МОТ) оказался хотя и значительным, но терпимым и относительно намного меньшим, чем в США в период Великой Депрессии, когда падение ВВП было меньшим. Следовательно, трудоизбыточность не только не сократилась, но и намного выросла.

В то же время опросы предприятий показали, что, как нетрудно было предположить и без опросов, у трудоизбыточных предприятий намного выше вероятность банкротства и убыточности [13]. Очевидно, что у предприятий в данный период сохранялись лишь в слегка ослабленном виде установки прежнего социалистического периода на сохранение занятости и поэтому назвать их рыночными невозможно.

Еще одно вопиющее проявление нерыночного характера российской экономики в этот период – широчайшее использование диковинных для рыночной экономики методов расчета между ними, работниками и бюджетом: прямых неплатежей в течение длительного периода времени, бартера, квазивекселей, казначейских освобождений и т. д. [14]. К этим проявлениям виртуальной экономики можно также добавить огромную теневую экономику и долларизацию денежного обращения.

Среди стран с переходной экономикой только у России в течение столь длительного периода времени наблюдались многие явления совершенно нерыночного характера. Это обстоятельство заставило российских и западных ученых дать теоретическую трактовку данного явления. Среди западных ученых наибольшее внимание привлекла трактовка американскими экономистами Дж. Гэддисом и Б. Икесом российской экономики этого периода как виртуальной экономики [15].

Американские экономисты очень точно определили основную непосредственную причину виртуальной экономики: сосуществование



отраслей с положительной добавленной стоимостью (в основном нефтегазовой промышленности) и отраслей с отрицательной добавленной стоимостью (прочей реальной экономики). Они не дали себя обмануть российской статистике, демонстрировавшей тогда положительную добавленную стоимость всей реальной экономики.

Вкратце сущность концепции Гэддиса и Икеса состояла в следующем [16]: «Нерыночный сектор, представленный множеством нежизнеспособных предприятий, существует потому что получает от рыночного сектора, представленного преимущественно естественными монополиями, топливо и энергию по заниженным ценам. Он также увеличивает неплатежи (долги) за поставленную продукцию, не платит налоги и взносы во внебюджетные фонды, своим работникам платит заниженную заработную плату и притом с задержками. Соответственно правительство, недополучая налоги, недофинансирует госзаказы и плановые расходы на содержание бюджетной сферы (в части материалов, энергии, инвестиций), а также расходы на зарплату в этой сфере... население имеет выгоды от заниженных цен на продукцию и от неуплаты налогов (значительная часть доходов уходит в тень), но зато в большинстве своем получает низкую заработную плату и не вовремя, низкие пенсии, не обеспечивающие прожиточного минимума». Из достаточно объективного и вдумчивого описания российской экономики американскими экономистами следует, что российские власти, контролировавшие естественные монополии, не решались пойти на банкротство огромного числа нежизнеспособных предприятий в этот период и это явилось главной причиной столь длительного существования виртуальной экономики. В этом описании я вижу следующие пробелы. Авторы сводят проблему нежизнеспособности российской экономики исключительно к наследию прошлого и ошибкам в экономической политике. Упущен ряд особенностей российского экономического механизма в этот период. Рыночной и с положительной добавленной стоимостью в этот период была значительная часть сектора услуг и теневой экономики. Огромную роль в убыточности «нерыночного сектора» помимо объективных причин было разграбление своих предприятий их собственниками и менеджерами. Большую роль играли такие не упомянутые авторами ошибки экономической политики, как поспешная приватизация, топорная борьба с инфляцией путем сокращения реальной денежной массы и бюджетных расходов, паразитическая кредитная система, чрезмерное налогообложение, нереальный завышенный курс



рубля. Ослабление только части этих ошибок (в отношении курса рубля и размера денежной массы) в последующий период позволило устранить некоторые наиболее уродливые проявления виртуальной экономики (бартер, неплатежи, выразившиеся в чудовищной по масштабам дебиторской задолженности).

К числу важнейших проявлений виртуальной экономики относится и совершенно искаженный характер бухгалтерской и финансовой отчетности. О ее особенностях в этот период убедительно пишет тот же Евгений Ясин: «Финансовая отчетность не позволяет составить представление о работе предприятий. Предприятие может иметь большую прибыль, но быть неплатежеспособным. Может быть убыточным, но реально располагать большими средствами. Полная непрозрачность, мутная вода». Столь же определенно о бесполезности официальной бухгалтерской отчетности этого периода в связи с огромными размерами неденежных расчетов говорил директор Института анализа и рынков ГУ-ВШЭ А. Яковлев: «По мнению российских бухгалтеров-практиков, в подобной ситуации бухгалтерская отчетность становится фактически бесполезной для ее пользователей в лице кредиторов, потенциальных инвесторов, мелких акционеров, органов государственного управления». Или, как выразился один из экспертов по проблеме учета бартерных операций, «баланс никому сегодня ни о чем не скажет и просят его из вежливости – это же не состояние расчетного счета дочерней компании и не “черная касса”» [17]. К сказанному можно добавить, что в 1990-е годы российские предприятия за редчайшими исключениями использовали российскую систему бухгалтерского учета – лишь слегка подправленную версию варианта, унаследованного от плановой экономики. Нет нужды доказывать, что никакое обоснованное управление такими предприятиями при таком учете было невозможным [18].

Конечно, в виртуализацию российской экономики значительный вклад внесли непродуманные реформы 1990-х годов и практические действия российского руководства, о которых уже шла речь и пойдет ниже (поспешные приватизация, либерализация, топорная макроэкономическая стабилизация), о чем совсем не пишут американские экономисты либерального направления. Немаловажную роль играла и вопиющая экономическая неграмотность в рыночной экономике российских хозяйственников. Она медленно преодолевалась в 1990-е годы. Этому не следует удивляться: капиталистические собственники и менеджеры учились этому на практике и в теории столетиями. Скорее



надо удивляться сообразительности очень многих хозяйственников, которые проявляли чудеса изобретательности в приспособлении к уродливым реалиям российской экономики того периода, приспособлении преимущественно к своей пользе, но нередко и к пользе своих предприятий, изобретая финансовые схемы [19].

Так или иначе, в 1990-е годы (до кризиса 1998) в экономике (как мы увидим на примере промышленности) сложилась уродливая система, рыночная по форме, во многом социалистическая (особенно в отношении занятости) и уж определенно паразитическая по содержанию. Она соединила в себе худшие черты капитализма и социализма, не взяв почти никаких их сильных черт.

Экономически содержательный вопрос состоит в том, почему эта система не рухнула уже тогда – в 1990-е годы. Этот вопрос будет рассмотрен ниже при подведении итогов институциональных реформ во всей экономике.

2.1.2. Промышленность

Важнейшим изменением в характере функционирования промышленности в данный период явилось колоссальное ее разукрупнение. О его масштабах говорят следующие данные. В 1991 году в РФ функционировало 28 тыс. производственных и научно-производственных объединений, комбинатов и предприятий, состоящих на самостоятельном балансе (включая предприятия, подчиненные производственным и научно-производственным объединениям) [20]. Уже в 1992 году их число выросло до 61,1 тыс. (включая малые и совместные предприятия, из-за которых в этом году оно, видимо, преимущественно и росло) [21]. Затем их число росло лавинообразно: 104 тыс. в 1993 году [22], 137 тыс. в 1995 году и 160 тыс. в 1998 году по данным статистики промышленности, и в те же годы соответственно 289 и 339 тыс. по данным Государственного регистра предприятий и организаций [23]. Из общего числа предприятий промышленности к малым предприятиям с численностью менее 100 человек в 1998 году относилось 134,8 тыс. [24], или 39,7 % общего числа зарегистрированных предприятий.

Таким образом, за кратчайший срок число предприятий выросло по разным классификациям и оценкам в 5–10 раз – беспрецедентное по масштабам разукрупнение за такой короткий период. В определенной степени это разукрупнение явилось реакцией на неоправданное ее



укрупнение в предшествующий период, которое привело к трудностям управления гигантскими по масштабам производственными единицами (гигантизм). Очень важную роль в процессе разукрупнения сыграла приватизация, которая проводилась на базе предприятий, а не их объединений (против чего возражали многие хозяйственники и чиновники, опасавшиеся снижения эффективности экономики [25]). Такой способ приватизации оправдывался необходимостью борьбы с монополизмом и развитием конкуренции.

В результате указанного разукрупнения российская промышленность, в прошлом (во времена СССР) наиболее концентрированная в мире, со всеми плюсами и минусами такой концентрации, превратилась (за некоторыми важными исключениями) в одну из самых разукрупненных, напоминая во многом домонополистическую экономику середины XIX века. В ряде отраслей промышленности на мировом и внутреннем рынке конкуренции мощных зарубежных компаний противостояли слабосильные российские компании, которые, естественно, им проигрывали и по этой причине.

Важнейшим негативным следствием проходившего разукрупнения явился разрыв технологических связей между прежде едиными предприятиями. Налаживать их между самостоятельными предприятиями оказалось несравненно сложнее, поскольку это зачастую противоречило их текущим краткосрочным интересам. Нетрудно было заметить, что чем сложнее были технологические связи внутри отрасли, тем быстрее она разрушалась в 1990-е годы (хотя были и другие причины). Возникшие в 1990-е годы малые предприятия оказались намного менее эффективными, чем крупные и средние, вопреки уверениям либеральных экономистов в обратном. Так, в 2002 году малые предприятия в промышленности охватывали 11,2 % занятых, но производили лишь 4,3 % промышленной продукции [26], т. е. почти в 3 раза ниже. На этот разрыв могла повлиять и различная отраслевая структура промышленности и малого предпринимательства, но разрыв все же слишком велик, чтобы объяснять только этим обстоятельством.

Потребности современной экономики и давление наиболее дальновидной части директората (другая часть стремилась любой ценой сохранить полный контроль над «своими» предприятиями) вынуждали российское руководство вопреки сопротивлению «младореформаторов» создавать и в этот период крупные хозяйственные структуры. В то же время сами предприятия испытывали потребность в объединении,



не имея возможности в одиночку решать сложнейшие проблемы конкурентной борьбы. Наконец, инициаторами объединения предприятий нередко выступали крупнейшие банки для усиления своего влияния и обеспечения более надежными заемщиками.

По инициативе государства уже в 1992 году были созданы крупнейшие олигополистические объединения в нефтяной промышленности. Был сохранен, несмотря на призывы к его разукрупнению, крупнейший концерн «Газпром». Идя навстречу потребностям в объединении предприятий, Президент РФ 4 декабря 1993 года подписал Указ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», имевший целью подтолкнуть процесс укрупнения предприятий. Так сама власть, еще недавно инициировавшая процесс разукрупнения промышленности, предприняла усилия по ее укрупнению. В ноябре 1995 года был принят закон о финансово-промышленных группах (ФПГ), установивший правовые основы создания, деятельности и ликвидации финансово-промышленных групп в Российской Федерации. Закон определил ФПГ как совокупность юридических лиц, действующих в качестве основного предприятия и дочерних обществ, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ. Согласно закону цель образования ФПГ заключается в осуществлении технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных или иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание рабочих мест [27].

ФПГ, образованные в соответствии с указанными актами, проходили официальную процедуру рассмотрения и регистрации, преимущественно с точки зрения недопущения монополизации экономики.

Первые ФПГ создавались, как это и в прошлом бывало в России, преимущественно по инициативе правительства России (особенно большого поклонника ФПГ, очень влиятельного тогда первого вице-преьера Олега Сосковца). Поскольку в этот период предприятия уже не так легко было заставить объединяться против их воли, процесс образования ФПГ шел намного медленнее, чем планировалось (как будто это еще можно было планировать) правительством. Предполагалось создать в России в 1995 году 100 ФПГ [28].

Фактически к концу 1995 года было зарегистрировано 28 ФПГ [29]. В 1996 году было зарегистрировано еще 18 ФПГ – и их число достиг-



ло 46. Еще 16 было зарегистрировано в 1997 году [30]. К этому времени общая численность занятых на этих ФПГ составила 2946 тысяч человек [31], что составило 21,4 % от среднегодовой общей численности занятых в промышленности в 1998 году [32].

Образование ФПГ происходило преимущественно в тяжелой промышленности. ФПГ включали обычно ряд предприятий нескольких отраслей тяжелой промышленности и несколько финансовых институтов (коммерческих банков, инвестиционных и страховых компаний). Среди образованных ФПГ было немало небольших с численностью занятых в несколько тысяч человек и очень крупных с численностью занятых в несколько сот тысяч человек. Среди крупнейших можно назвать (в скобках количество занятых): Восточно-Сибирская группа (100 500), Нижегородские автомобили (220 800), Магнитогорская сталь (264 000), Волжско-Камская финансово-промышленная группа (198 300), Межгосударственная финансово-промышленная группа Интеррос (306 000), Металлоиндустрия (206 700), Волжская компания (118 200).

По формальным признакам могло создаться впечатление, что в России, в первоначальный период разброда, появились к 1998 году крупные рыночные концерны, способные решать серьезные инвестиционные и инновационные задачи. Действительность была далека от этого. Зарегистрированные ФПГ играли, как мне представляется, ничтожную роль в российской экономической и политической жизни. Об этом говорит уже ничтожная величина их уставного капитала. У подавляющего большинства из них он не превышал одного миллиона долларов (при переводе в рубли по величине тогдашнему курсу доллара). Лишь у одной из них – «Сибгагромаш» он составил 176,6 млрд руб. или по тогдашнему курсу рубля к доллару более 40 млн долл. [33]. При таком уставном капитале вести серьезную хозяйственную деятельность было невозможно. Нежелание выделить более значительные суммы в уставный капитал ФПГ говорило о нежелании предприятий придавать ФПГ серьезное хозяйственное значение. Подавляющее большинство финансовых институтов, включенных в состав ФПГ, имело незначительную величину активов и не могло поэтому играть существенную роль в их деятельности. О незначительной роли ФПГ в экономической и политической жизни страны говорил и тот факт, что руководители зарегистрированных ФПГ практически не фигурировали в общественной жизни: их статьи не публиковались в печати, о них не писали журналисты, с ними не консультировались президент и премьер-министры



РФ. На основе сказанного можно сделать вывод, что кампания (иначе ее трудно назвать) по созданию ФПП сверху полностью провалилась. Она не опиралась ни на достаточную рыночную волю предприятий, ни на силу государства. Такую же попытку сверху создать ФПП в Южной Корее (чеболи) предпринял в 1970-е годы президент Пак Чжон Хи и она увенчалась грандиозным успехом. Но Сосковец не обладал такой властью и способностями, как Пак Чжон Хи. Промышленность России оставалась почти такой же раздробленной, как и до их создания. Более серьезное значение играли нерегистрировавшиеся ФПП.

Одной из первых своеобразных попыток объединения предприятий в алюминиевой промышленности для целей внешнеторговой деятельности явилась толлинговая схема реализации продукции алюминиевой промышленности на внешних рынках, организованная группой Рубена – братьев Черных, вызванная нехваткой опыта и финансовых ресурсов у российских предприятий для организации такой деятельности. Об этой группе я уже писал выше. Она решила на время и очень дорогой ценой для российской экономики проблему спасения алюминиевой промышленности, но и только. О ее развитии речи не шло. Иностранцам руководителям группы это было ни к чему.

Тем временем в России создавались свои ФПП, даже если они официально так не назывались. Часть из них формировалась на базе преобразованных в независимые структуры в 1990–1993 годах бывших крупнейших советских отраслевых министерств. Ими стали «Газпром», РАО ЕЭС, Министерство путей сообщения России (руководившее коммерческой деятельностью железнодорожного транспорта). Еще будучи отраслевыми министерствами, они включали в свой состав многочисленные непрофильные, но необходимые для обеспечения своей деятельности в условиях негарантированности планового обеспечения предприятия: строительные, сельскохозяйственные, производственные (по выпуску отдельных видов оборудования и запасных частей) и даже медицинские и образовательные. В сущности, по организационному содержанию это уже тогда были квазихолдинги. Они расширили эту свою роль в период экономических реформ за счет формирования финансовых структур (коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды), внешнеэкономические компании, приобретения контроля за отдельными средствами массовой информации [34]. Эти группы были ближе к понятию ФПП, чем официальные ФПП. Они действительно контролировали деятельность входящих в них предприятий. И располагали немалыми



централизованными ресурсами. Но все же были очень далеки от классических финансово-промышленных групп капитализма. Во-первых, до конца 1990-х годов эти структуры являлись ведущей частью виртуальной экономики, субсидируя низкими ценами на товары и услуги и неденежными расчетами остальную часть экономики. Эта роль была им навязана государством, спасавшим во избежание социального взрыва неконкурентную часть экономики. Во-вторых, относительная хозяйственная самостоятельность этих образований от государства – их главного (как в Газпроме) или единственного (РАО ЕЭС) акционера или собственника (Министерство железнодорожного транспорта) и акционеров позволила руководящему персоналу чудовищно и самыми разнообразными способами наживаться за счет «своих» (во многом, государственных) структур. В-третьих, подконтрольные им организации не являлись реальными рыночными институтами. Вследствие этого вряд ли можно говорить о их положительной роли как рыночных институтов. Они были ими скорее по форме. В лучшем случае, вследствие централизованного характера они оказались более эффективными, чем при возможном их раздроблении, что предлагалось тогда реформаторами или попадании под контроль таких полных непрофессионалов, как Борис Березовский, что всерьез обсуждалось в 1997 году – в период пика его влияния на Бориса Ельцина.

Более похожими на классические ФПГ были стихийно образовавшиеся ФПГ вокруг крупнейших банков. Их изучение представляет наибольший интерес для понимания тогдашней рыночной экономики России именно вследствие спонтанного по видимости процесса их формирования, как и формировались ФПГ в капиталистической экономике. Однако и здесь форма и содержание очень сильно расходились. Здесь следует сразу предупредить читателя, что далеко не все ясно и известно о процессе формирования этих ФПГ вследствие отсутствия фактической документальной базы, что, впрочем, характерно и для капиталистических ФПГ. Поэтому о многом приходится только догадываться. По видимости, многие российские ФПГ складывались так же, как и многие ФПГ на Западе и передовом Востоке (Японии) – вокруг банков. Но и здесь имелись большие особенности. Это были исключительно коммерческие банки, в то время как многие ФПГ на Западе (Морган, Ротшильд) складывались вокруг инвестиционных банков – более для этого пригодных. Причина проста: инвестиционные банки в России тогда только зарождались и были по сравнению с коммерческими маломощными.



Но более важно другое: российские банки и по характеру образования и по своей относительной экономической мощи и по профессионализму очень сильно отличались от западных банков. Более подробно о деятельности российских коммерческих банков будет рассказано в главе о кредитной системе. Здесь же отметим те их особенности, которые имеют отношение к рассматриваемому вопросу.

Подавляющее большинство новых коммерческих банков в России, даже самые крупные из них, в начале 1990-х годов были маломощными. Этому не следует удивляться, ведь им было отроду не более 3–5 лет. Их капитал по сравнению с капиталом (активами) более или менее крупных производственных компаний в России был невелик. Невелик был и их интеллектуальный и профессиональный потенциал. Подавляющее большинство новоиспеченных банкиров еще несколько лет не имели представления не только о банковском деле, но и вообще о рыночной экономике. Это же относилось и к персоналу банков. В этом состояло коренное отличие положения в банковской системе России начала 1990-х годов от положения в тех странах, где банки стали центрами формирования финансово-промышленных групп во второй половине XIX века на Западе. Там банки были относительно намного богаче и влиятельнее, чем производственные компании в силу длительного периода их функционирования и концентрации банковского капитала, а их руководство и персонал имели интеллектуальное и профессиональное превосходство в экономических вопросах. Это относится и к немецким большим банкам (например, Дойче Банк) и к японским банкам (например, Мицубиси), французским (например, банк Ротшильда) и к американским инвестиционным компаниям (например, банк Моргана) и даже к российским банкам начала XX века. Одним словом, центр консолидации частных ФПГ оказался неудачным. Нуждается в объяснении вопрос о том, почему все же такие банки стали центрами консолидации ряда ФПГ в России.

Но сначала о характере незарегистрированных ФПГ. По подсчетам крупного советского исследователя французского финансового капитала Г. Черникова, к концу 1990-х годов в России было 13 незарегистрированных финансово-промышленных групп и их доля в ВВП России составляла 21,4 % [35]. Точность приведенной доли незарегистрированных ФПГ трудно установить: в приводимых Г. Черниковым данных имеются сведения о продукции ФПГ, а не о их добавленной стоимости. Но учитывая, что в состав этих групп входили такие крупнейшие компании, как Газпром, РАО ЕЭС и крупнейшие нефтяные компании, произво-



дившие добавленную стоимость и в этот период, эти данные могут отражать действительность. Значимость незарегистрированных финансовых групп, как индикатора уровня развития частного капитала России, значительно уменьшится. Если взять только ФПГ, образованные на основе коммерческих банков, то лишь 4 из них являлись действительно крупными: группа Онэксимбанк-МФК (272,2 тыс. занятых), Инкомбанк (320 тыс. занятых), банк «Менатеп» (250 тыс. занятых), Промстройбанк (125 тыс. занятых). Группы Российский кредит, Бориса Березовского, «Мост», Альфа-Банк имели менее 50 тыс. занятых (по группе СБС-Агро не удалось собрать данных). Промежуточное положение между этими двумя типами незарегистрированных ФПГ занимали такие группы, как группа Лукойл и Московская региональная экономическая группа, возникшая на базе приватизированной промышленной компании и административного аппарата московской мэрии – российское ноу-хау в этой области.

Однако даже эти три типа ФПГ представляют большой интерес с точки зрения их формирования. Объединить за 5–7 лет предприятия с общей численности 250–350 тыс. человек – незаурядное экономическое достижение.

Для выявления механизма этого достижения возьмем в качестве примера группу Менатеп или, как ее чаще всего называют по имени ее создателя, группу Ходорковского.

Ходорковский уже в начале 1992 года являлся одним из самых крупных предпринимателей новой волны, сформировавший свое предприятие банк «Менатеп» вполне обычными для того периода методами – смеси незаконных товаровалютных операций и связей с властью. Разве что во всех этих операциях он проявлял большую дерзость и находчивость [36]. Так или иначе его банк (который тогда назывался официально АКИБ НТП) уже к концу 1991 года оказался по размеру капитала тринадцатым среди коммерческих банков стран СНГ, далеко уступая бывшим уже приватизированным в большинстве специализированным банкам, но на уровне крупнейших вновь образованных в период перестройки коммерческих банков Его уставный капитал составил тогда 555,9 млн руб., а общая сумма баланса 3119,1 млн руб., что при паритете покупательной способности рубля на конец 1991 года 10–15 рублей за доллар равнялось соответственно более 10 и 300 млн долл. [37]. Это уже позволяло начать более крупную игру по расширению своего влияния. Ходорковский был, по-видимому, первым из



будущих олигархов, который уже в 1992–1993 годах поставил себе целью создать финансово-промышленную группу, используя свой банк как ее основу. Здесь он оказался подлинным новатором (возможно, он уже тогда мечтал быть российским Морганом или Ротшильдом). Тем интереснее проследить, что вышло из этой идеи.

Банк Ходорковского с началом ваучерной приватизации стал целенаправленно скупать ваучеры с целью получения контроля над промышленными предприятиями, что выходило за сферу деятельности коммерческих банков, как они были определены даже очень либеральным законом РСФСР о банковской деятельности, принятым в декабре 1990 года. Но кто тогда за этим следил? По сравнению с другими нарушениями законов, допускавшимися влиятельными бизнесменами того времени, это могло казаться мелкой шалостью. Имело значение только их влияние на финансовые показатели банка. Как пишет Д. Хоффман, «Ходорковский скупил огромное количество ваучеров, благо они были тогда фантастически дешевы. Его банк «Менатеп» был одним из крупных игроков на рынке ваучеров, несмотря на то что Ходорковский знал о бедственном положении российской промышленности. “Идеализм – сказал мне Ходорковский в ответ на его решение покупать ваучеры, – я с детства мечтал быть директором завода. Мои родители всю жизнь работали на заводе. Я всегда был уверен и уверен до сих пор, что самое важное – промышленность» [38]. Для банкира идеализм (если Ходорковский не лукавил) непозволительная роскошь. И вот здесь уже начинается история рациональности формирования частных ФПП в тогдашней России. Как отмечает тот же Хоффман: «Как и многие другие, Ходорковский действовал наугад. Он не мог определить, какие заводы были потенциально прибыльными, поэтому он купил их сразу много» [39]. Вот это (покупать наугад) уже признак серьезнейшего непрофессионализма, который проявился как только дело дошло до принятия стратегических решений, а не ловких спекуляций, какими он и его банк занимались преимущественно раньше.

Если приобретение ваучеров было первым этапом в создании ФПП банка «Менатеп», то вторым и более важным стало его участие в инвестиционных аукционах – очередном этапе в приватизации промышленности, при котором можно было стать собственником предприятия в результате принятия обязательства о вложении в него инвестиций. Здесь Ходорковский применил свое очередное жупльническое ноу-хау: он принимал обязательство, не собираясь его выполнять из-за отсут-



ствия необходимых средств, и тем не менее становился собственником множества предприятий. Предприятия же, очевидно, расстались со своей самостоятельностью от отчаяния, не имея другой возможностью получить необходимые им денежные средства.

Количество приобретенных им таким образом (с помощью ваучеров и инвестиционных конкурсов) предприятий составило по одним данным 100 предприятий [40], по другим – более 80. Это были предприятия самых разных отраслей промышленности: нефтяной, текстильной, химической, цветной и черной металлургии. Уже после приобретения всех этих предприятий они были оценены фирмой Артур Андерсен. Возможно, в результате именно этой оценки Ходорковский отказался от всех этих предприятий, за исключением одной – самой ценной: нефтяной компании «ЮКОС» [41]. Эта нефтяная компания была им приобретена в ходе залоговых аукционов. По каким ценам продавались купленные Ходорковским предприятия, неизвестно. Поскольку подавляющее большинство из них он приобрел практически бесплатно в ходе инвестиционных конкурсов он в любом случае выиграл. Но их продажа означала, что идея о создании ФПГ у него провалилась. К тому же в 1998 году обанкротился и банк «Менатеп» – родоначальник этой ФПГ, который он не стал спасать, не желая жертвовать средствами «ЮКОС». В чем причина этой неудачи, которая проливает свет и на аналогичные неудачи у других олигархов?

Во-первых, слишком слаб в финансовом отношении оказался первоначальный центр группы – банк «Менатеп». Его относительная финансовая мощь была несравненно даже относительно слабее, чем у банков Моргана или Ротшильда, японских и немецких крупнейших банков. К тому же он просто-напросто обанкротился в ходе финансового кризиса 1998 года. Одним словом, не по Сеньке оказалась шапка. Во-вторых, как мы видели, в ФПГ Ходорковского вошло множество предприятий исключительно слабых в финансовом отношении, можно сказать, инвалидов. Здесь сказались и общее состояние российской экономики в этот период и неграмотность самого Ходорковского и его коллег. Из массы инвалидов никак не получится жизнеспособная ФПГ. Жертвовать ради ее спасения, возможно, единственным по-настоящему жизнеспособным предприятием – «ЮКОС» Ходорковский совершенно правильно не стал. Похожие причины были, по-видимому, и у других разрушившихся частных ФПГ 1990-х годов – Инкомбанка, СБС-Агро, Промстройбанка, банка «Российский кредит», Бориса Березовского, Мост-банка. Хотя были



в чем-то и индивидуальные, например, конфликты с властью Гусинского и Березовского, отношения с которой было их главным активом. Так или иначе из 9 частных ФПП, созданных в 1990-е годы, выжили только две – Онэксимбанк и Альфа-Банк. Очевидно, что в целом компания по созданию частных ФПП в 1990-е годы провалилась. Вместе с тем то обстоятельство, что все-таки две частные ФПП сохранились, говорило о ее пусть и частичной жизнеспособности. Чем объясняется успех этих двух ФПП? Прежде всего, оба банка, ставшие центрами этих ФПП (Онэксимбанк и Альфа-банк) оказались намного более устойчивыми. Они пережили (хотя и не без потерь) дефолт 1998 года и остались среди крупнейших банков России (Онэксимбанк под именем Росбанк). Оба этих банка довольно успешно занялись инвестиционной деятельностью с привлечением американских специалистов вроде Бориса Йордана. Они намного продуманнее формировали состав своих групп. В них вошли заведомо более прибыльные участники: предприятия нефтяной промышленности и цветной металлургии (например, сказочно богатый «Норильский никель»), внешней и внутренней торговли, связи («Связьинвест»), устойчивых коммерческих и инвестиционных банков. Более удачными оказались и их связи с властями, с которыми они предпочитали не ссориться. Возможно, руководителям этих ФПП – Потанину и Авену помогло полученное ими относительно хорошее экономическое образование в лучших советских экономических вузах (МГИМО и МГУ). Так или иначе они показали, что и в России можно создать частные ФПП.

Для объяснения причин краха подавляющего большинства российских частных ФПП очень важно проанализировать особенности промышленных российских предприятий в 1990-е годы.

Зарубежные ФПП создавались в рыночной среде, опираясь на существовавшие ранее рыночные структуры. Именно этим прежде всего определяется успешность большинства из них. Российские частные предприятия, сформировавшиеся преимущественно в результате приватизации только по юридической форме, напоминали рыночные институты. Об этом уже частично говорилось в параграфе, посвященном приватизации. Опираясь на исследования лучших знатоков реального состояния российских предприятий в 1990-е годы, отмечу основные особенности российских приватизированных предприятий в этот период применительно к промышленности.

А. Радыгин и И. Сидоров отмечают следующие черты функционирования российских корпораций в этот период [42]. Во-первых, формаль-



ный характер акционерной формы стоимости. «Такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество (в классическом понимании), существует лишь формально. Акционеры, входящие в контролируемую группу, выступают по единому сценарию, разработанному реальными владельцами... Иски же к реальным владельцам при нанесении ущерба рядовым “аутсайдерам” невозможны – владельцы скрыты за многими структурами» [43]. При этом реальные владельцы-партнеры (лично-клановое владение) не обладают чаще всего и качествами классических партнеров, сохраняющих и развивающих свою собственность, что позволяет авторам называть их «безответственными партнерами». В рамках такой системы не работают классические методы корпоративного контроля как механизмы контроля за «должным» поведением высших должностных лиц корпорации.

Во-вторых, монополизация финансовых потоков, под которым они понимают способность контролирующей группы осуществлять перманентное и массовое воровство. В-третьих, нахождение «центров прибыли» большинства крупных российских компаний за рубежом. Практически вся прибыль и значительная часть прочих инвестиционных ресурсов вывозится за границу, а затем по мере необходимости реинвестируется в компании в форме кредитов иностранных банков или прямого вложения «иностранного» капитала. «Такой механизм организации финансовых потоков, во-первых, обуславливает сохранение двойной бухгалтерии даже в тех компаниях, которые полностью принадлежат частным владельцам, во-вторых, обеспечивает закрытость реальной финансовой отчетности компании перед внешним миром, в-третьих, ущемляет права акционеров-аутсайдеров. Только наивный или циничный исследователь российских реалий может рассуждать об успехах реформирования бухгалтерской отчетности по стандартам, соответствующим МСФО (МСБУ) или *US GAAP*» [44]. В-четвертых, «приватизация» власти, под которой авторы понимают контроль этими кликами над значительной частью власти для обеспечения свободного вывоза финансовых ресурсов за рубеж и других экономических преступлений и нарушений интересов государства и общества. Подводя итоги описанию этой системы этой квазирыночной и разрушительной для общества и экономики системы, авторы (кстати, сторонники рыночных реформ) приходят к выводу, что «данная система может быть разрушена только радикальным насильственным вмешательством» [45], т. е. с учетом «приватизации власти», – революцией,



которая приведет к «экономической диктатуре» с национализацией значительной части экспорта и экономики. Близкие оценки дает Г. Клейнер. Он приходит к выводу, что «сложившаяся ситуация будет в течение многих лет определять особенности российских предприятий. Можно сказать, что в них заложена “бомба замедленного действия”, способная разрушить институт предприятия в целом. “Микроэкономическая революция” может обратиться в “микроэкономическую катастрофу”» [46]. Таким образом, российские ФПГ 1990-х годов можно уподобить зданию без фундамента.

Помимо рассмотренного, наиболее экономически мощного в этот период, приватизированного сектора в промышленности существенное влияние сохраняли государственный сектор и вновь возникший с нуля частный сектор. Что касается государственного сектора, то характер его функционирования мало отличался от функционирования приватизированного сектора. Пользуясь почти полной бесконтрольностью со стороны государства, менеджеры этого сектора использовали его для своего обогащения, мало заботясь о его благополучии. Имеющиеся по сообщениям периодической печати данные о размерах этого обогащения свидетельствуют, что оно немногим отличалось от обогащения владельцев приватизированных компаний, разве что привлекало меньшее внимание СМИ. Я имею в виду такие государственные компании как РАО ЕЭС, Газпром, Роснефть, Министерство путей сообщения. Столь же безразлично они относились к будущему своих компаний.

Более сложно оценить роль вновь созданных частных компаний. Но здесь сразу надо отметить, что их роль в промышленности была ничтожна. Причина достаточно очевидна: промышленность была намного менее прибыльна для вложений частного капитала, чем другие сферы экономики, прежде всего сфера услуг. В большинстве отраслей она была просто убыточна. Кроме того, для создания промышленных компаний требовалось намного больше первоначального капитала. С последней точки зрения наибольшие шансы имели предприятия в пищевой и некоторых отраслях легкой промышленности. К сожалению, российская экономическая статистика не позволяет количественно оценить роль вновь созданной частной промышленности, так как в частном секторе не выделяются приватизированные и новые предприятия. Известным приближением к оценке доли вновь созданных предприятий может служить доля малых предприятий, полагая, что именно они были прежде всего вновь созданными. Хотя

в процессе приватизации и раздробления предприятий могли образоваться и малые приватизированные предприятия и некоторая часть малых вновь созданных предприятий могла вырасти до средних (как это было с Паникиным). Доля малых предприятий в продукции промышленности в этот период оставалась весьма ограниченной и к тому же очень медленно росла. Так, на начало 1994 года среднесписочная численность занятых на них составила 2,26 млн человек, или немногим более 10 % всех занятых в промышленности, из которых на негосударственный сектор приходилось 85 % предприятий из общего количества 91,4 тысяч и 65 % занятых в этом секторе [47]. Поскольку на одно малое предприятие в этом секторе приходилось немногим более 20 занятых, можно полагать, что большинство этих предприятий принадлежало новому частному сектору. На 1 января 1999 года число малых предприятий в промышленности выросло до 136,1 тыс., в то время как число занятых – до 1,44 млн человек полностью занятых и немногим более 100 тыс. совместителей и работавших по договорам (т. е. частично занятых) [48]. Таким образом, хотя число малых предприятий и выросло в этот период (в 1996–1998 годах этот рост прекратился), численность занятых упала на треть, даже быстрее общего сокращения числа занятых в промышленности (с 18,8 млн человек в 1993 году до 14,1 млн человек в 1998 году – на 25 %) [49]. Следовательно, доля малых предприятий в общей численности занятых оставалась практически неизменной. Величина занятых на одно предприятие к тому же уменьшилась почти в 2 раза. Этот результат выглядит весьма разочаровывающим с точки зрения потенциала «настоящего капитализма». Это можно было бы считать и полным провалом. Если бы не два обстоятельства. Во-первых, промышленность особенно пострадала от экономического кризиса. Во-вторых, многие отрасли промышленности, где был занят частный капитал, страдали от очень сильной иностранной конкуренции (особенно в 1996–1998 годах, после введения валютного коридора и укрепления рубля). Так что уже то, что частная промышленность не погибла, уже было успехом. Этому способствовало то, что она почти не платила налоги, так как для ее контроля у налоговых служб не было сил и квалификации.

Общий вывод из деятельности рыночных институтов в промышленности 1990-х годов состоит в том, что они оказались крайне неэффективными – намного менее эффективными, чем предприятия плановой экономики.



2.1.3. Сельское хозяйство

Столь же мучительно, как и в промышленности, происходил процесс формирования рыночных институтов и в сельском хозяйстве. В одном отношении здесь было даже сложнее: знакомство с ними сельского населения было намного ниже, если не считать весьма примитивного по организации колхозного рынка. С другой стороны, сложность производственных связей в сельском хозяйстве и во всем АПК была ниже.

Наибольшим изменениям подвергся, естественно, общественный сектор экономики. Здесь на место колхозов и совхозов (которые, впрочем, разрешалось сохранить как коммерциализированные предприятия) предстояло создать предприятия коллективной частной собственности различных форм (ООО, ОАО, товарищества и т. д.). Три вопроса вызывали наибольшие проблемы при создании таких предприятий: образование уставного капитала, состав участников, выборы руководства.

Сразу необходимо отметить, что большинство сельскохозяйственных предприятий подверглось реорганизации. Из общего числа зарегистрированных предприятий на 1 января 1994 года сохранили свой прежний статус 34 % [50]. Этот результат свидетельствует о достаточно высокой приверженности сельских жителей к прежним формам хозяйствования, которые подвергались в это время сокрушительной критике средствами массовой информации и реорганизации которых, несомненно, требовали от местных властей. Впоследствии под влиянием этих факторов число колхозов и совхозов резко сократилось. Так, в Новосибирской области в 1997 году имелось 460 АОЗТ и ТОО, 64 колхоза и совхоза и 44 кооперативных предприятия [51].

Наиболее распространенной формой реорганизованных хозяйств стали товарищества с ограниченной ответственностью и смешанные общества (примерно того же типа). Так, на 1 января 1994 года из 15,9 тыс. реорганизованных хозяйств этот тип предприятий составил 11,5 тыс. [53].

В качестве уставного капитала реорганизованных предприятий выступали земельные и имущественные паи, выделявшиеся жителям села в соответствии с принятыми в конце 1991 года решениями о реорганизации сельскохозяйственных предприятий, за исключением паев тех жителей села, которые потребовали их выделения из общей массы имущества колхозов и совхозов для образования фермерских хозяйств. Эти



паи брались у их владельцев в аренду. Однако размер арендной платы был ничтожным. У предприятий не было достаточных ресурсов, а у владельцев паев – выбора, поскольку других арендаторов почти не было. Фермерских хозяйств было незначительное количество. К тому же им выделялось преимущественно земельная площадь, а не имущество, которое даже технически выделить было крайне сложно, а для выделения денежного эквивалента его у колхозов и совхозов не было денежных средств и, конечно, желания. Практически уставный капитал представлял собой стоимость имущества бывших колхозов и совхозов, оцененную по балансовой стоимости, как и в других отраслях экономики.

Участниками новых структур были владельцы земельных и имущественных паев, за исключением тех из них, кто требовал их выделения в натуре для образования фермерских хозяйств или из желания их продать или сдать в аренду. Последних оказалось совсем немного: самостоятельно начать заниматься сельским хозяйством в начале 1990-х годов было крайне опасно, а желающих приобретать землю в то время тоже было очень мало по той же причине. Практически состав пайщиков совпадал с жителями села. В этом было принципиальное формальное отличие результатов приватизации в деревне от ваучерной приватизации в промышленности, где в качестве собственников выступали либо работники предприятий либо владельцы ваучеров, независимо от места их проживания. При большей самоорганизованности сельского населения это могло бы иметь некоторое значение для определения характера внутренней жизни новых предприятий. А поскольку самоорганизованности в деревне было еще меньше, чем в городе или в несельскохозяйственном секторе, серьезного практического значения в этом отношении эта особенность не имела.

В силу того, что наибольшее фактическое влияние в колхозах и совхозах имели их руководители, они вместе со своими приближенными и возглавили новые управленческие структуры (председатели и члены правления). Таким образом, в деревне произошла та же номенклатурная приватизация, что и в городе. Ей могло угрожать только появление богатых скупщиков свидетельств на получение земли. Но в этот период привлекательность сельского хозяйства как объекта вложения средств для ведения сельскохозяйственного производства и даже для жилищного загородного строительства была ничтожна (за исключения районов, непосредственно прилегающих к Москве и Петербургу). Кроме того, оборот земель сельскохозяйственного назначения был сильно ограни-



чен до принятия в 2002 году Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

Из состава прежнего руководства сельскохозяйственных предприятий могли отойти лишь те руководители, которые решили начать вести самостоятельное хозяйство как более прибыльный для себя и менее ответственный способ деятельности. О том, сколь значительно было их число, сведений в литературе найти не удалось. Но если судить по сообщениям СМИ, оно было незначительным. Руководство новыми предприятиями открывало еще большие возможности обогащения, чем прежними, так как было практически бесконтрольным.

Внутренняя организация этих предприятий также мало изменилась. Сильные руководители имели широкую возможность ее изменения еще в период перестройки, а слабые не видели в этом необходимости.

Экономическая жизнь сельскохозяйственных предприятий определялась общими крайне неблагоприятными условиями для развития сельского хозяйства в этот период. Это выразалось в следующем (более подробно об этом будет сказано при рассмотрении динамики и эффективности сельского хозяйства). Резко снизились дотации сельскому хозяйству, возник огромный диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, сельское хозяйство осталось почти без кредитования. С 1995 года после введения валютного коридора резко вырос импорт более дешевой сельскохозяйственной продукции, прежде всего животноводческой. Эти четыре мощнейших удара по сельскому хозяйству ударили преимущественно по сельскохозяйственным предприятиям, ибо они больше всего пользовались всеми этими льготами советской экономики. В этих условиях практически единственно возможной стратегией и тактикой для предприятий было выжить любой ценой. Они в подавляющем большинстве выжили, понеся, правда, при этом большие потери. О том, что они выжили, говорит сохранение и даже увеличение (за счет разукрупнения существующих) количества предприятий: с 25,8 тыс. в 1990 году до 27,3 в 1998 году [53]. Несмотря на призывы к банкротствам колхозов и совхозов, в конце 1991 года почти ни один не обанкротился. У власти хватило ума не форсировать этот процесс, для которого были все основания, чтобы не вызвать недовольства у работников. Да и желающих их приобрести тогда не было.

В чем секрет живучести предприятий? Прежде всего, в большом советском наследии. У них к началу реформ имелся огромный парк сельскохозяйственной техники, построек, грузовых автомобилей, который

обеспечивал проведение сельскохозяйственных работ и содержание скота в течение ряда лет без его обновления. Поэтому предприятия практически прекратили закупать технику и производить строительные работы, экономя на этом большие финансовые ресурсы. Они также почти прекратили приобретение минеральных удобрений и гербицидов, благо в земле были большие запасы питательных веществ, накопленные ранее, во многом веками. Это слабо сказалось на урожайности сельскохозяйственных культур, так как и удобрения и гербициды использовались очень плохо. В несколько раз снизилось потребление горюче-смазочных материалов и электроэнергии на производственные нужды, которые крайне расточительно использовались в прошлом. Наконец, до минимальной степени была доведена оплата труда работников. По отношению к среднемесячной начисленной заработной плате по всему народному хозяйству она снизилась с 99,3 % в 1990 году до 44,6 % в 1998 году [54]. Фактический разрыв по доходам был, конечно, значительно меньше, так как восполнялся доходами от личных подсобных хозяйств, но все же был достаточно заметен, ибо и эти доходы реально снижались. В то же время значительно ухудшилась обеспеченность деревни культурно-бытовыми учреждениями. Но подавляющему большинству работников сельского хозяйства деваться было некуда: в городах тоже сокращалась занятость, а отъезд за границу был альтернативой лишь для незначительной части населения, в основном немецкой национальности.

Кроме того, для сохранения предприятий они сокращали посевные площади по менее доходным культурам, поголовье скота – особенно нерентабельного, забивая его или продавая по дешевке или даже даря своим работникам.

В результате такой вынужденной стратегии выживания предприятия сохранились как юридические лица и места для работы сельских жителей, но резко снизили свою продукцию и долю в общем производстве сельского хозяйства. Разумеется, эти потери были бы намного меньше, если бы не разграбление предприятий многими их руководителями. В то же время было некоторое количество предприятий, которые сумели сохранить уровень производства и доходов работников. О них часто писали в СМИ в этом и последующем периоде. Это говорило о роли субъективных факторов (качество руководства) в разрушении этого сектора. Хотя, возможно, для этих предприятий создавались на местах и более благоприятные условия. Скорее всего, было и то и это.



Коммерческие сельскохозяйственные предприятия по своему поведению сильно отличались от своих предшественников. Они реагировали на финансовые сигналы рынка. Это выразилось во всех действиях по приспособлению, которые были описаны. Но это были действия по выживанию, а не развитию. Развития не было, была деградация. Не вводились новые технологии, не приобреталась новая техника. Они проматывались, утрачивались. Известный журналист-аграрник Юрий Черниченко имел полное право назвать это состояние коррозией, гниением [55]. Оно было, конечно, во многом вынужденным обстоятельствами, но не только, как показывал пример передовых хозяйств, которые не «гнили».

В период реформ коренным образом изменилась внешняя среда функционирования предприятий. Прекратились или сократились директивное планирование и плановые заготовки, обязательные цены, плановое снабжение материально-техническими ресурсами и сбыт продукции. Постепенно создалась сеть коммерческих посреднических организаций по снабжению и сбыту на базе старых заготовительных и снабженческих организаций и новых структур [56]. Процессы сбыта и снабжения в сельском хозяйстве сопровождались обычными для этого периода времени неплатежами, бартером и взаимозачетами. Как и в других отраслях экономики, посреднические структуры обогащались за счет производителей, устанавливая огромные торговые наценки, что еще больше осложняло положение предприятий.

Ведущим сектором производства сельскохозяйственной продукции неожиданно для инициаторов реформы сельского хозяйства стал сектор личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Их относительные успехи в этот период выглядят феноменальными. Если в 1990 году удельный вес ЛПХ в общей продукции сельского хозяйства составил 26,3 %, то в 1998 году – уже 53,6 %, превывсив продукцию предприятий почти в 1,5 раза, в то время как в 1990 году она составила лишь треть от нее [57]. ЛПХ абсолютно росли в этот период: выросли их земельные площади, урожай всех сельскохозяйственных культур, продукция животноводства, поголовье скота всех видов [58]. Произошел редчайший в истории рыночного сельского хозяйства случай, когда мельчайшее по размерам площадей и капитала хозяйство побило крупное. Это нельзя отнести к преимуществам частного хозяйства: фермерское не добилось даже части этих успехов, да и бывшие колхозы и совхозы стали частными.

В очень значительной степени эти успехи связаны с тем, что те благоприятные факторы реформенного периода 1990-х годов, которые



чуть ли погубили предприятия, почти не коснулись ЛПХ. Они не получали дотаций, почти не пользовались материальными ресурсами (техникой, минеральными удобрениями, ГСМ), кредитами. С другой стороны, разваливающиеся предприятия скорее готовы были им (своим членам) передавать излишние для них сельскохозяйственные угодья, скот, а иногда и сельскохозяйственную технику. Работники ЛПХ, как и раньше, более интенсивно работали на своих хозяйствах, чем на предприятиях, пусть и считавшихся частными. Наконец, их продукцию не разрывывали начальники.

Личные подсобные хозяйства сыграли важную роль в поддержании уровня жизни сельского населения в условиях резкого сокращения доходов от предприятий. При этом остававшаяся для питания часть продукции сокращалась, поскольку большую, чем раньше, часть приходилось реализовывать в городе для покупки промышленных товаров и услуг [59].

Вместе с тем был предел расширению этих хозяйств. Он определялся их трудовыми ресурсами, использовавшимися и на предприятиях, состоянием их очень ограниченной материальной базы, низким уровнем агро- и зоотехники. Наконец, возможностями предприятий, часть ресурсов которых легально или нелегально (воровством) они использовали. Как показали исследования ученых-аграрников, при перекачке из предприятий в ЛПХ менее 20 % их ресурсов хозяйства населения не выживали, а при перекачке более 30 % не выживали предприятия [60]. С какого-то момента должен был прекратиться и абсолютный, и относительный рост ЛПХ. Это и произошло в конце данного периода [61]. Как сказали бы совершенно правильно марксисты, должны были выявиться ограниченные возможности мелкого крестьянского хозяйства. К тому же, как было показано ранее (см. параграф 1.4), эффективность ЛПХ в 1990-е годы падала.

Наибольшим разочарованием для реформаторов было положение с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В 1991–1992 годах планировалось довести их численность к концу десятилетия до 3 миллионов и они должны были стать крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции. Между тем после довольно резвого старта число фермерских хозяйств быстро (в 1995 году) достигло пика, остановившись на менее 300 тысячах, что составляло лишь несколько процентов от общего количества крестьянских дворов. К тому же среди фермерских хозяйств немало было «мертвых», которые числились на бумаге и давно прекратили свою деятельность. Невелика (немногим более 2 %) оказалась и доля этого сектора в объеме продукции сельского хозяйства,



которая к тому же очень медленно увеличивалась. Единственным достижением этого сектора явился (в отличие от предприятий) рост его продукции, что видно из непрерывного роста сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, хотя и резко замедлившегося после 1995 года [62]. Наиболее общие причины неудачи сельского нового частного сектора совпадают с неудачами городского в реальной экономике (см. параграф 1.3). Но имелась и специфика. Большинство ударов по сельскому хозяйству ударило и по фермерству. Оно лишилось дотаций, которые получают западные фермеры. Оно также страдало от диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и конкуренции дешевого импорта. Им трудно было получить кредит в банках (и трудно было его отдать). Особенно мучительным для фермеров была нехватка финансовых средств на первоначальное обустройство. Эти средства были достаточно велики в 1991 году, но в обстановке колоссальных бюджетных трудностей 1990-х годов и их разворовывания государству было не до фермеров. Практически преуспевали поэтому те хозяйства, которые начали свою деятельность в 1990–1991 годах и успели по дешевке тогда купить сельскохозяйственную технику и расплатиться за кредит обесцененными деньгами. Хотя данных по году образования сохранившихся фермерских хозяйств в литературе не приводится, этот вывод мною делается на основе обобщения статей об успешных фермерских хозяйствах в СМИ. Первоначально фермеры вызывали враждебность остального сельского населения, вплоть до поджога их построек и жилых домов, и это тоже сыграло роль в медленном развитии фермерского движения.

Если доверять официальным данным, то фермерские хозяйства оказались намного менее эффективными, чем остальные сектора сельского хозяйства. Так, занимая в 1998 году более 6 % сельскохозяйственных угодий [63], они давали лишь 2,2 % продукции [64]. Результат удручающий, просто позорный, годный лишь для доказательства преимущества социализма перед капитализмом. Можно предполагать, на основе сообщений СМИ и некоторых ученых (например, Л. Тимофеева в книге «Теневая Россия»), что частично этот результат связан с огромным сокрытием объема продукции в этих хозяйствах для укрытия от налогов но, как минимум, эти результаты были не лучше, чем у предприятий и ЛПХ. Это объясняется следующими обстоятельствами. Во-первых, большинство этих хозяйств были очень плохо технически оснащены из-за нехватки средств. Например, фермерские хозяйства



Новосибирской области (их было 4658 в 1998 году) в конце 1990-х годов имели 3500 тракторов и 765 зерновых комбайнов. «При односторонней специализации на производстве зерна каждое фермерское хозяйство должно, как минимум, иметь два трактора и один зерновой комбайн иметь, а для этого недостает свыше 6 тысяч тракторов и 4 тысячи комбайнов» [65]. Иными словами, у них не хватало почти двух третей тракторов и 80 % комбайнов. Во-вторых, слишком малы были размеры хозяйств. По расчетам сибирских ученых-аграрников, для ведения эффективного хозяйства «минимальным по площади землепользования в ближайшей перспективе может быть крестьянское хозяйство, имеющее в степной зоне Сибири не менее 250–300 га сельхозугодий и 180–200 га пашни, в лесостепной соответственно 200–250 и 150 га» [66]. Между тем этим требованиям в конце 1990-х годов отвечало лишь около 7 % хозяйств [67]. У подавляющего числа фермерских хозяйств не хватало средств ни на приобретение земли в собственность или аренду, ни техники для ее обработки.

В-третьих, у подавляющего большинства фермеров, естественно, просто не было достаточных знаний для ведения самостоятельного хозяйства, а необходимые консультационные службы отсутствовали. Наиболее успешными фермерами были прежние руководители и специалисты предприятий, которые этими знаниями обладали.

Учитывая описанные колоссальные трудности фермерского движения, следует скорее удивляться не его неудачам, а тому, что оно не умерло. Некоторые фермеры и в этот период добивались впечатляющих результатов.

2.1.4. Строительство

Учитывая огромные пороки строительной сферы в СССР и России, показанные в предыдущих томах (чудовищная материалоемкость, длительные сроки строительства, низкое качество, плохая организация, преобладание ручного труда), ее разумная реорганизация представлялась скорее запоздавшей. Вместе с тем ошибки в ее проведении могли иметь фатальные последствия, особенно в сфере строительства в производственной сфере, ибо крайне затрудняли выход из экономического кризиса после его завершения.

Изучение рыночных институтов в строительстве сталкивается с особенно большими трудностями. Литература по этой теме мизерна. Я объ-



ясняю это обстоятельство несколькими причинами. Во-первых, традиционно (по мнению исследователей в этой области) был относительно низкий общий уровень научных исследований, даже среди отнюдь не выдающегося уровня их в других областях. Во-вторых, строительство в 1990-е годы получило особенно сильный удар (даже больший, чем сельское хозяйство) и оно не привлекало столь пристального внимания СМИ, как эта отрасль. Здесь в 1990-е годы не было олигархов и больших скандалов при приватизации и после нее. Не было и крупных социальных волнений.

Изменения организационных форм в строительстве начались раньше, чем в других крупных отраслях реальной экономики. Так, уже в 1991 году из всего объема подрядных работ государственные предприятия выполняли всего лишь 55 %, остальное – арендные предприятия, кооперативы и даже акционерные общества [68]. Руководители строительных предприятий оказались более проворными, чем в других отраслях, в установлении контроля над своими предприятиями.

Строительство раньше многих других отраслей реальной экономики приступило к приватизации. Уже в программе приватизации на 1992 год предполагалась приватизация 40–50 % (в зависимости от субъекта федерации) всех предприятий отрасли, что сопоставимо лишь с размерами приватизации в легкой и пищевой промышленности [69]. Впрочем, она шла несравненно медленнее, чем в других отраслях, очевидно, из-за большей сложности и нежелания ее производить. Так, в 1992 году на строительство пришлось лишь 5,9 % приватизированных предприятий [70]. Зная общее количество приватизированных в этом году предприятий – 46 815 [71], нетрудно подсчитать, что было приватизировано всего 2762 предприятия из более чем 22 тысяч или лишь немногим более 10 % вместо 40–50 % по плану приватизации. Приватизация в отрасли шла столь медленно, хаотично и деструктивно, что 10 августа 1993 года Совет Министров РФ вынужден был принять специальное постановление № 763 «О приватизации предприятий и организаций строительства и промышленности строительных материалов», которым вносились существенные изменения в прежний порядок приватизации. Наиболее существенным в этом постановлении был пункт 1 этого постановления, запрещающий автономную приватизацию технологически связанных объектов. Этим ограничивалась возможность раздробления экономически и технологически целостных объектов, что резко снижало эффективность их функционирования. Какое-то влияние это постановление



на приватизацию оказало, что сказалось на сохранении некоторого количества технологически связанных крупных компаний. Практически приватизация формально завершилась в 1994 году, но и после этого в отрасли по объему работ преобладали смешанные государственно-частные предприятия. В отличие от промышленности и сельского хозяйства процесс приватизации в строительстве почти не изучен и не проанализирован. Можно не сомневаться, что здесь было столько же, если не больше, злоупотреблений, чем в этих отраслях. Конечно, строительство не было столь привлекательной отраслью, как нефтяная промышленность или цветная металлургия. Но и в ней имелись значительные основные фонды, огромный объем незавершенного строительства, материалов и очень значительные трудовые ресурсы.

Тем не менее результаты приватизации в строительстве оказались, как минимум, столь же, если не более, разрушительными, чем в промышленности и сельском хозяйстве. Общую убедительную оценку приватизации в строительстве дал крупный специалист в области экономики строительства профессор Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного института Ю.Н. Казанский: «Основой прежней системы строительных министерств были мощные территориальные проектно-строительные комплексы (территориальные главки) и крупные генподрядные тресты и ДСК, способные своими силами производить любую готовую строительную продукцию... В ходе варварской приватизации все эти комплексы были развалены по кусочкам и превратились в десятки тысяч мелких и мельчайших организаций под разными вывесками, никем не управляемых, никакой кооперацией не связанных, выброшенных на выживание в одиночку в рисковую, рыночную стихию. Такие коллективы имеют ряд преимуществ – они компактны, мобильны, хорошо управляемы, пользуются льготами, установленными для малых предприятий. Они, как правило, специализированны по видам работ, как субподрядчики, и могут успешно строить коттеджи, торговые точки, офисы, но они никогда не смогут выступать в роли генподрядчика по строительству крупных серьезных объектов» [72].

Статистические данные полностью подтверждают данную Ю.Н. Казанским картину. В 1991 году основным хозрасчетным звеном строительства были тресты. В РСФСР их было 2056 с общим объемом производства в 102,9 млрд руб. [73]. На один трест приходилось, следовательно, 40,2 млн руб. или примерно 20 млн долл. подрядных работ и 4128 работающих [74]. Даже если считать в качестве первично-



го звена более мелкие подразделения типа строительного-монтажного управления (СМУ), то и их в последний доперестроечный год было 22 264 [75] с числом работающих в среднем около 400 человек и выросло в 1990 году до 70 862 [76] исключительно за счет мелких предприятий – кооперативов.

В результате приватизации и образования новых предприятий в 1998 году в строительстве существовало 137 156 предприятий, из них 130 846 мелких с числом работающих не превышающих 100 человек [77]. В крупных, следовательно, оставалось лишь 6310 предприятий вместо более чем 22 тыс. в советский период. Даже в 2002 году в предприятиях с числом занятых более 200 человек было лишь 2,7 тыс. и столько же на предприятиях с числом занятых от 100 до 200 человек [78]. В 2002 году (он мало отличался от 1998 года) на малых предприятиях было занято 1342 тыс. человек из общего количества официально занятых в строительстве в этом году 5094 тыс. человек, на крупных и средних – 3752 тыс. человек [79]. На крупные и средние, следовательно, приходилось в среднем по 695 человек. Это немногим больше, чем на одно строительное-монтажное управление (СМУ) и почти в 7 раз меньше, чем на один трест, который являлся основным хозяйствующим субъектом в строительстве в советское время. И, конечно, в сотни раз меньше, чем на одно строительное министерство или отраслевое или территориальное строительное управление типа Главмосстрой или Главленинградстрой. Было бы утопией думать, что такие карликовые строительные организации способны построить крупную электростанцию или железную дорогу, нефте- и газопровод. Они и не строились в этот период. Но при необходимости их постройки в будущем строительство столкнулось бы с тяжелейшими проблемами: восстановить разрушенные крупные предприятия было нелегко.

Вместе с тем в отдельных районах страны и по отдельным строительным организациям положение отличалось от общей и средней картины. Так, в Москве, которая производила приватизацию самостоятельно, удалось сохранить под новыми наименованиями и организационными формами почти прежнюю структуру строительного комплекса [80]. На базе Минтрансстроя – крупнейшего строительного министерства была создана частная строительная корпорация «Трансстрой», унаследовавшая скорее всего, как с преувеличением писала газета «Ведомости», «все мощности транспортного строительства» во главе с бывшим Министром транспортного строительства Владимиром Брежневым [81], ставшим и его основным акционером. Такое «чудо»

приватизации могло произойти только в атмосфере хаоса начала 1990-х годов. Как бы то ни было, в этой организации сумели сохранить и научный потенциал: в ней в конце 1990-х годов работали 60 докторов наук и более 300 кандидатов наук [82]. Аналогичное положение сложилось в «Стройтрансгазе» – дочерней компании «Газпрома», которая формально образовалась в 1990 году, но практически оказалась преемницей Миннефтегазстроя СССР, сохранив значительную часть его производственного и кадрового потенциала (юридическая сторона этого превращения не изучена и скорее всего весьма сомнительна). Именно этим объясняются феноменальные успехи этого предприятия: рост объема работ в сравнении с 1990 годом более чем в 100 раз и в сравнении с 1992 годом в 52 раза, победа в ряде внутренних и, что особенно важно, в иностранных тендерах [83]. Сохранение этого крупного строительного предприятия позволяло Газпрому обеспечить при необходимости крупные строительные работы, но на безконкурсной основе и потому более дорогие. В то же время РАО ЕЭС не сумело сохранить крупные строительные организации, что в будущем грозило ей и электроэнергетике серьезными проблемами. Сохранились некоторые время и крупные территориальные строительные организации и специализированные отраслевые (например, АО Роснефтегазстрой наряду со Стройтрансгазом) с объемом подрядных работ по тогдашнему (1993 год) валютному курсу в сотни миллионов долларов [84]. В 1994 году при поддержке тогдашнего заместителя начальника Октябрьской железной дороги, а в недалеком будущем министра МПС Николая Аксененко была создана крупнейшая Балтийская строительная компания [85]. Наконец почти с нуля, но при активной поддержке мэра Москвы Юрия Лужкова в 1990-е годы была создана крупнейшая строительная компания «Ингеоком», расширившая свой штат с 4 человек в 1987 году до 6 тысяч сотрудников в конце 1990-х годов [86]. Таким образом, и в строительстве, пусть и очень медленно, после первоначальной атомизации происходила концентрация производства. Но, конечно, здесь не было ничего подобного тому, что происходило в промышленности, где в 1990-е годы появились многочисленные финансово-промышленные группы.

Обращает на себя внимание то, что большинство крупных фирм сохранилось или возникло при использовании мощнейшего административного ресурса.

«Атомизация» отрасли вовсе не была связана со спецификой отрасли. Как справедливо пишет тот же Ю.Н. Казанский, в США опреде-



ляющую роль в строительстве играют 400 крупнейших генподрядных фирм во главе со знаменитой корпорацией *Bextel*, состоящей из пяти крупных компаний, строящей объекты по всему миру с общим объемом работ нашего прежнего союзного министерства, и заканчивается этот список фирмами, сопоставимыми с нашими прежними крупными трестами [87]. При том, что вокруг них «пасется» много мелких субподрядчиков, которых не хватало в СССР.

Путь сохранения трестов, трансформировавшихся в инженерно-управленческую структуру, предлагался даже программой «500 дней» [88], но был предан забвению в ходе приватизации в России.

Наряду с разукрупнением в результате приватизации крупных строительных организаций в 1990-е годы продолжалось начавшееся в период перестройки образование многих строительных организаций заново. Общее число строительных организаций в результате обоих этих процессов выросло с 70 862 (из них 48 425 с численностью занятых до 100 человек) до 137 156, из них 130 840 с численностью занятых до 100 человек) [89]. Таким образом, общее число строительных организаций почти удвоилось, а наиболее мелких – почти утроилось в кратчайший срок. Это, конечно, подлинная революция в организации строительства в России со всеми плюсами и минусами (последних во всякой революции долгое время больше). Впрочем, по статистике предприятий было еще больше (287 тыс.), что объясняется включением в их число филиалов и представительств [90]. Для характеристики экономического положения малых предприятий в строительстве воспользуюсь данными за 2002 год. В этом году их было 113 тыс. с общей численностью 1342,4 тыс. человек [91]. Таким образом, на одно малое предприятие пришлось в среднем 11,8 человека. Понятно, что образование в кратчайший срок, с 1985 года, более 100 тыс. новых строительных предприятий привело к их руководству огромное количество людей, никогда ранее не занимавшихся предпринимательской и самостоятельной руководящей коммерческой деятельностью. Уже период перестройки показал возникающие при этом риски. Так, примерно половина строительных кооперативов никакой физической продукции не создавала, вторая половина создавала «мелочевку»: гаражи, дачи, бани, склады, дороги и т. д. [92]. Очевидно, что аналогичные явления возникали и в 1990-е годы.

Оправдывая и объясняя стремительный процесс разукрупнения в строительстве России, использовали два аргумента. Во-первых, по сравнению с развитыми странами в СССР и России было слишком мало



строительных организаций и происходивший в 1990-е годы процесс – общемировая тенденция. Во-вторых, чрезмерные размеры строительных организаций делали их плохо управляемыми и негибкими. Одним словом, этот процесс разукрупнения должен был значительно повысить эффективность строительного производства. Поскольку этого в 1990-е годы не происходило, а происходило прямо противоположное, необходимо выяснить, в чем причины этого парадоксального, на первый взгляд, явления под данным углом зрения (были и другие важные причины). Думается, многие российские экономисты недостаточно вдумчиво, поверхностно подошли к причине многочисленности строительных организаций на Западе и их малочисленного состава. Многочисленные мелкие строительные организации в США, например, сосредоточились на двух направлениях деятельности [93]: строительстве индивидуальных домов и специализированных строительных операций в качестве субподрядчиков более крупных компаний, осуществляющих массовое жилищное строительство и производственное строительство. В США после второй мировой войны в связи с быстрым ростом благосостояния населения и широким распространением весьма льготных ипотечных кредитов подавляющее большинство городского населения предпочитало жить в индивидуальных домах на окраинах городов. Таким образом, для массового индивидуального строительства как сферы деятельности мелкого строительного предпринимательства требовались два одновременных условия: очень высокий уровень доходов населения и развитое и дешевое ипотечное кредитование. Ни одного из этих условий не было в 1990-е годы. Доходы основной части населения были очень низки, а ипотечного кредитования вообще не существовало.

Для развитого рынка специализированной строительной продукции также требовалось условие, которого не было и которое создается годами, если не десятилетиями: высокая репутация предпринимателя и точность в исполнении, обязательность по срокам и качеству. Для появления этих качеств не было достаточного времени и жесткой конкуренции.

Нет исследований, которые позволяли бы уверенно говорить о значительной доли специализированных предприятий среди малых строительных компаний в России.

В силу указанных причин многочисленные мелкие предприятия либо существовали на бумаге либо выполняли мелкие заказы. К тому же даже в США мелкие предприятия по издержкам заметно проигрывали



крупным. Так, в конце 1950-х годов издержки по строительству одного и того же индивидуального дома у крупного предприятия составляли 5,9 тыс. долларов, мелкого – 7,5 тыс. долларов [94]. Мелкие предприятия в США выживали за счет более низкой оплаты труда своих работников и самих предпринимателей. Многие из них разорались. Не очевидно к тому же, что структура строительного рынка в США была оптимальной.

Гигантизм строительных компаний в России был опасен, но неподготовленное и поспешное форсирование их разукрупнения в 1990-е годы оказалось еще более вредным. Тем не менее среди множества мертвых или полуживых мелких предприятий находились и такие, которые в результате очень умелого руководства или личных связей (роль каждого из этих факторов невозможно установить) сумели выбиться в крупные и очень успешные. Так, в середине 1990-х годов возникли строительные предприятия, которые в нулевые годы XXI века выбились в очень крупные. Упомяну среди них три: московскую группу компаний ПИК, питерские компании Mirax и ЛСР.

Нет данных о распределении крупных и средних строительных организаций в 1990-е годы по объемам строительных работ (в отличие от США, где очень подробные данные в ходе цензов определяются). Но можно предположить из хотя бы примерного знания о состоянии строительных организаций в этот период в России, что доля крупных из них (с объемом работ свыше 10 млн долларов США по аналогии с США) была определенно не меньше, а скорее всего даже заметно больше, чем в США в конце 1980-х годов, где они составляли лишь 1,3 % общего количества, сосредоточили 37 % объема подрядных работ [95]. Это были в основном приватизированные бывшие крупные строительные организации. Но среди них не было гигантов строительной индустрии, как Бехтель в США. И они, конечно, были несравненно менее эффективными, сохранив (и приумножив) пороки советских строительных организаций.

Разумеется, экономические условия деятельности строительных компаний в России после начала радикальной экономической реформы коренным образом изменились. Исчезли плановые задания и плановые сбыт и снабжение, планирование остальных сторон деятельности строительных организаций. Их выживание стало исключительно или преимущественно их собственным делом. Но отнюдь не результатом успешной конкуренции. Весь уклад постсоветской экономики и общества препятствовал



этому. Главные проблемы для строителей в этот период – получение государственного или муниципального заказа, отвод земельных участков под строительство, разрешение на строительство, цены на строительные работы и ряд других решались преимущественно не в результате конкуренции, а в результате личных связей с чиновниками разных уровней, размера передаваемых взяток. Неоднократные попытки правительства внедрить тендер как единственный способ получения заказа на строительство имели незначительный успех либо тендеры проводились формально, отсекая нежелательных конкурентов. Этими факторами преимущественно определялись и экономические результаты строительных предприятий. В этих условиях трудно было ожидать повышения эффективности строительного производства. Оно, наоборот, как будет показано, неуклонно снижалась даже по сравнению с крайне плохим уровнем в советское время. Об этом обстоятельстве откровенно и почти единодушно писали исследователи положения в строительстве в этот период. В тех редких случаях, когда проводились открытые торги на сооружение объектов, их чаще всего выигрывали иностранные подрядчики (например, из Турции и Югославии), обеспечивавшие более высокое качество, меньшие сроки строительства и более низкие цены. Всего в России к концу 1994 года получили лицензию на право проведения строительных работ 1118 иностранных фирм [96]. К сожалению, отсутствуют данные о доле иностранных фирм в общем объеме строительных работ в России в этот период, но судя по многочисленным жалобам руководителей российских строительных компаний на несправедливую конкуренцию, эта доля была заметной.

В результате приватизации во главе наиболее крупных строительных компаний, как и в других отраслях реальной экономики, остались их прежние руководители, со всеми их сильными (которые имели меньше возможностей проявиться, кроме изворотливости) и слабыми сторонами (они расцвели, особенно алчность) как руководителей. Что касается мелких предприятий, то их возглавили преимущественно рядовые инженерно-технические работники (ИТР) и служащие-исполнители прежних строительных организаций, у которых был производственный опыт, но не было опыта руководящей административной и коммерческой работы, для приобретения которого при наличии способностей требуются годы. Пришли и энергичные работники – не бывшие строителями (как тот же Сергей Полонский). Для оценки реальных результатов их деятельности требуется тщательный анализ, который своевременно не проводился и стал более очевиден впоследствии.



Долгосрочные результаты проводившихся реформ в строительстве состояли в том, что был в огромной степени подорван материальный и кадровый потенциал строительства. Это в меньшей степени относится к непроизводственному строительству, которое имеет меньшие масштабы для каждого объекта и в гораздо большей степени производственного строительства, масштабы которого в тяжелой промышленности и на транспорте чрезвычайно велики и которое было развито в советский период. Этот разрушительный эффект преобразований в строительстве в полной мере сказался спустя много лет, когда появились возможность развернуть значительное производственное строительство и потребность в нем. Так случилось в электроэнергетическом строительстве – очень развитом в советский период.

Когда в 2006 году появились первые положительные результаты привлечения средств в образованные на базе РАО «ЕЭС» генерирующие компании, Анатолий Чубайс задумался (с очень большим опозданием!): как же обеспечить материальное воплощение этих средств? Предоставлю слово авторам рекламной книги о РАО «ЕЭС» и Анатолии Чубайсе, как ее реформаторе. «Я себе ясно представил, как бегаю по рынку с триллионами рублей и криком: “Ребята, кто возьмется подписать ЕРС-контракт и построить энергоблок?” При том, что количество ЕРС-контракторов в России на тот момент – ноль. Чубайс начал думать по принципу исключения. Наши энергостроители? Не потянут. Вообще не понимают, что такое ЕРС-контракт с финансовой ответственностью генподрядчика. Кто-то из российских промышленных строителей? Не к кому обратиться – такого масштаба инвестиций в строительстве, как сейчас в энергетике, ни в одной отрасли нет» [97]. С отчаяния главный рыночник и приватизатор задумался о воссоздании централизованной строительной организации электроэнергетического строительства. Перед ним в очередной раз встала дилемма: опираться на рынок или нет? «И я для себя решил – нет. Очень рискованно. Надо действовать иначе. Нужно создавать внутри РАО “ЕЭС” абсолютно-административным, корпоративным путем централизованного ЕРС-контрактора. Забирать у генерирующих компаний деньги, которые они привлекают через *IPO*, и все. Без оснований. Я дал – я забрал... создадим в РАО департамент, назначим начальника департамента» [98]. В качестве руководителей этого грандиозного строительного предприятия он решил нанять владельцев преуспевающих тогда строительных фирм. Это были руководители фирм Баркли и Mirax



Group – Леонид Казинец и Сергей Полонский. Сергея Полонского он собирался назначить начальником департамента, Казинец должен был его контролировать в аппарате РАО «ЕЭС». Но они отказались от лестного предложения. Удивленному Чубайсу Сергей Полонский объяснил, что не видит здесь бизнеса. «В итоге я сам додумался, в чем корень явления, – говорит Чубайс. – У девелоперского бизнеса в Москве совершенно фантастические особенности, которых, я думаю, вообще нет ни в одном бизнесе на планете... В Москве колоссальный разрыв между себестоимостью квадратного метра и рыночной ценой – соответственно полторы-две тысячи и четыре тысячи долларов в случае с «Федерацией» на момент того разговора... В энергетике такого бизнеса действительно нет» [99]. Мысль о том, чтобы пригласить профессионального энергостроителя и ему предложить создать с нуля мощную энергостроительную компанию если и приходила в голову, то показалась слишком сложной, да и жизнь РАО «ЕЭС» уже заканчивалась.

Этот эпизод показывает, до какого жалкого состояния было доведено строительство в результате реформ 1990-х годов. Когда оно столкнулось со сложной строительной задачей, оказалось, что решать ее некому. С этим банкротством строительного комплекса столкнулся не кто иной, как один из крупнейших организаторов рыночных реформ в России.

Подводя итоги периоду постсоветских реформ в строительстве, экономист Амалиев выделял следующие этапы: состояние гибридно-неустойчивое (1990–1994 годы), состояние нецивилизованно-рыночное (1994–1997 годы) [100]. В ходе этих преобразований отечественное строительство как отрасль и совокупность строительных организаций понесло огромные потери – количественные и качественные. Оно в этот период выживало. С разной степенью успешности. Более успешно развивалось гражданское строительство, поскольку спрос на строительство жилья хотя и сократился, но рост преимущественно на элитное жилье и особенно на офисное, которого остро не хватало для размещения множества новых коммерческих организаций. Хотя и в гражданском строительстве в 1990-е годы выживание строительных организаций обеспечивалось за счет вздувания цен на их продукцию (при наличии дружеских связей и взяток) и существенного объема работ, не связанного напрямую со строительной деятельностью (так называемых работ и услуг для сторонних организаций и населения), увеличения работ по транспортировке грузов, ремонту офисов, домов



и квартир, продажи производимых строительных материалов, аренды (лизинг) строительной техники и т. д.

Наиболее тяжелые удары понесло специализированное производственное строительство, то, что в США называется *Heavy constructors contractors*, буквально «контракторы тяжелого строительства» [101], куда включаются электроэнергетическое, трубопроводное, мелиоративное строительство, буровые работы, транспортное строительство (порты, аэродромы, железнодорожные и шоссейные дороги и т. д.). В этих отраслях объем строительных работ, как правило, сократился в 5–7–10 и более раз в связи сокращением бюджетных ассигнований и расходов соответствующих частных компаний. Такое сокращение означало распад множества строительных организаций, «разбегание персонала» и потерю материальной базы. К каким фатальным последствиям это приводило, видно на примере электроэнергетического строительства.

Собиравшаяся в этот период статистическая информация свидетельствовала об удручающем финансово-экономическом положении строительных организаций. Так, даже официальная рентабельность продукции и активов в 1998 году была ничтожной, намного ниже средней по экономике [102]. Ниже средних были и показатели платежеспособности строительных организаций, выше – их задолженность по заработной плате по отношению к среднемесячному фонду заработной платы [103]. В этих показателях отражалось особенно неудовлетворительное положение в строительстве. Тем не менее банкротства строительных организаций были крайне редки. В этом отражались не только несовершенство закона о банкротстве и слабая заинтересованность их кредиторов в банкротстве, но, как пишут знатоки положения в отрасли, наличие скрытых доходов и денежных средств, которые позволяли в последний момент выполнять хотя бы часть своих обязательств.

2.2. Рыночные институты в сфере услуг

2.2.1. Транспорт

2.2.1.1. Автомобильный транспорт общего пользования

Начну с автомобильного транспорта по нескольким соображениям. Во-первых, по выручке накануне экономических реформ это был второй вид транспорта в СССР после железнодорожного транспорта, лишь

с небольшим отставанием от него (24,9 млрд руб. – железнодорожный транспорт, 22,4 млрд руб. – автомобильный транспорт общего пользования в 1990 году) [104]. Примерно одинаковым было и число занятых на железнодорожном и автомобильном транспорте общего пользования. Во-вторых, на автомобильном транспорте общего пользования институциональные реформы происходили несравненно интенсивнее, чем на железнодорожном транспорте.

Говоря об институциональных реформах на автомобильном транспорте общего пользования, приходится констатировать еще большие трудности исследования, чем даже в строительстве. Литература по этому вопросу исключительно бедна и приходится полагаться в основном на статьи в специализированном отраслевом журнале.

Институциональные реформы на автомобильном транспорте были остро необходимы. Как было показано в предыдущих томах, он был в период советской экономики крайне неэффективен. Однако вопрос о методах его реформирования оставался еще менее разработан, чем в других отраслях экономики.

В рассматриваемый период главным средством его реформирования рассматривались приватизация и либерализация. При этом в обоих этих процессах выделялись грузовой и пассажирский транспорт. Пассажирский транспорт оставался преимущественно муниципальным и регулируемым, грузовой приватизировался и либерализовался. Это деление определялось острой социальной опасностью либерализовать цены на пассажирские перевозки. Единственным исключением были бурно развивавшиеся в 1990-е годы частные автобусные и таксомоторные перевозки по повышенным по сравнению с регулируемыми ценам.

Первоначально руководители автомобильного транспорта общего пользования (Министерство автомобильного транспорта РСФСР было ликвидировано еще в 1990 году) планировали осуществить приватизацию всей отрасли централизованно, сохранив общее руководство ею в своих руках. Так, созданный вместо Министерства автомобильного транспорта в 1991 году концерн «Росавтотранс» разработал план приватизации на основе преобразования автотранспортных предприятий в акционерные общества под руководством холдинга «Российской акционерной автотранспортной компании» или, позднее, «Росавтотрансхолдинг», а областные территориальные производственные объединения – в акционерные компании [105]. Однако этот план шел в противоречии с планами Российского правительства в этой



области. Хотя он имел немалые достоинства, позволяя централизовать некоторые хозяйственные функции отрасли.

Автомобильный транспорт общего пользования относился к тем отраслям, которые ввиду относительно малых размеров и стоимости предприятий относились к первоочередным целям приватизации. По государственной программе приватизации на 1992 год предусматривалась приватизация 60 % предприятий автомобильного транспорта общего пользования [106]. Практически речь шла о предприятиях грузового транспорта. В отношении пассажирского автомобильного транспорта в этой программе предусматривалось, что приватизация объектов и предприятий городского пассажирского транспорта, кроме таксомоторного, и предприятий по его ремонту допускается только в соответствии с местными программами приватизации [107]. Эти местные программы, как правило, исключали пассажирский транспорт (кроме таксомоторного) из приватизации.

Программа приватизации на автомобильном транспорте общего пользования первоначально выполнялась очень плохо. В 1992 году было приватизировано незначительно количество автотранспортных предприятий, вопреки плану приватизировать 60 % этих предприятий. Не спешили приватизироваться АТП, опасаясь не справиться с самостоятельным выживанием в резко ухудшившейся экономической обстановке. Даже к началу 1994 года было приватизировано из 2200 предприятий лишь около 1000, в том числе из грузовых АТП соответственно 1200 – 620, смешанных АТП из 600 – 280, пассажирских АТП из 610 – 91, из которых 50 % таксомоторных [108]. Таким образом, установленные на 1992 год задания по приватизации автомобильного транспорта не были выполнены даже в 1993 году. При этом пассажирский автотранспорт оставался практически вне процесса приватизации, за исключением таксомоторного. Почти все территориально-производственные компании были акционированы. Концерн «Росавтотранс» был преобразован в компанию «Росавтотранс» в марте 1993 года. В эту компанию вошли в качестве акционеров почти все территориальные акционерные компании [109]. Таким образом, определенная централизация хозяйственной деятельности сохранялась. Вместе с тем уже в 1993 году выявился огромный рост частного автотранспорта общего пользования. Как отмечалось на общем собрании акционеров АК «Росавтотранс», он «по количеству автомобилей уже насчитывает столько единиц, сколько имелось в бывшем автотранспорте общего пользования республики» [110]. Поскольку



в 1990 году в автотранспорте общего пользования России насчитывалось 331 тыс. грузовых автомобилей (речь идет скорее всего именно о них), это говорит о том, что уже в 1993 году частный автомобильный транспорт по численности грузового подвижного состава значительно превзошел приватизированный и государственный, и муниципальный автотранспорт общего пользования, в котором насчитывалось только 223 тыс. грузовых автомобилей [111]. Производственная и социально-экономическая природа этого вновь возникшего частного грузового автотранспорта практически не описана в экономической литературе. Можно полагать, что значительная его часть представляла собой производственный транспорт вновь возникших частных и приватизированных предприятий, который таким образом сравним с ведомственным транспортом. Вместе с тем он частично в свободное от работы на предприятии время мог выполнять и функции транспорта общего пользования. Были здесь и вновь возникшие предприятия общего пользования, но число их неизвестно. Показательно, что уже в 1995 году новый частный (называемый эфемизмом «в собственности граждан») грузовой автотранспорт достиг 798 тысяч единиц [112], намного превзойдя грузовой автотранспорт общего пользования. Такой бурный расцвет грузового автомобильного транспорта в собственности граждан в начале 1990-х годов объясняется несколькими обстоятельствами. Во-первых, в этот период были крайне низки цены на подержанные грузовые автомобили, от которых охотно избавлялись и производственные, и торговые предприятия, для которых он оказался излишним, и сами автотранспортные предприятия в связи с сокращением объема перевозок (их парк сократился за 3 года на 100 тысяч единиц или на одну треть), и даже Министерство обороны России, которое имело сотни тысяч грузовых автомобилей, ненужных ей при сокращении численности личного состава и расходов на оборону. Во-вторых, в этот период возникло множество частных предприятий, которые нуждались в грузовых автомобилях. В третьих, цена и качество услуг автотранспортных предприятий очень часто были слишком обременительны для потребителей.

Только в 1997 году появились данные о числе частных автоперевозчиков: 120 тыс. [113]. В 1996 году, к которому относятся эти данные в России, в «собственности граждан» находилось уже 998 тыс. грузовых автомобилей [114]. На одного собственника, следовательно, приходилось уже более 12 автомобилей. Поскольку значительная часть собственников имело в собственности один-два грузовых автомобиля, можно сделать



вывод, что в этот период скорее всего появились автопредприятия с числом автомобилей 20–30, которые уже могли составить серьезную конкуренцию прежним автохозяйствам. Если принять во внимание бурный расцвет в этот период частного пассажирского транспорта, приходится признать, что на автомобильном транспорте общего пользования вновь возникший частный сектор доказал свои преимущества перед бывшим и малоизменившимся к лучшему крайне неэффективным общественным транспортом.

Конечно, создание значительного частного сектора в автомобильном транспорте создавало конкуренцию прежнему автомобильному транспорту общего пользования, отбирая у него часть клиентов. Особенно заметной конкуренция частного автомобильного транспорта оказалась в сфере пассажирских перевозок. Здесь уже в начале 1990-х годов появилось очень большое количество частных маломестных автобусов (в частности, начавших выпускаться довольно дешевых автобусов Павловского автобусного завода – ПАЗ), цена на перевозки в которых была в 1,5–2 раза выше и которые отбивали более состоятельных клиентов у коммунального транспорта. Это можно было бы трактовать как очень крупный успех частного предпринимательства, если не учитывать ограниченные возможности коммунального транспорта при заниженных ценах на билеты и устаревшем автобусном парке. По сведениям СМИ затраты на приобретение автобусов окупались в частном секторе за год-полтора. При всех указанных оговорках развитие частного пассажирского транспорта говорило о возможностях частной инициативы в этой относительно простой сфере предпринимательства. В сфере грузового автотранспорта аналогом этого успеха могли бы стать быстро растущие в этот период автоперевозки на дальние расстояния, но у нас нет данных о собственниках этих автомобилей.

Приватизация на грузовом автомобильном транспорте не была завершена и в 1994 году. Так, на начало 1995 года было приватизировано только 56,7 % всех автохозяйств России, осуществлявших грузовые перевозки, которые, однако, сосредоточили 73,3 % грузового автопарка [115]. Таким образом, прогресс приватизации за 1994 год был минимальным. В то же время заметно выросло общее число автохозяйств: со 196 тыс. в 1994 до 229 тыс. в 1995 году со средней мощностью одного автохозяйства в 12 автомобилей [116]. Очевидно, что основная их часть находилась в ведомственном транспорте. Пожалуй, наиболее важным изменением в организации автомобильного транспорта общего поль-



зования явилось исчезновение компании Росавтотранс. Сообщение о ее деятельности исчезло из журнала «Автомобильный транспорт». Видимо, территориальные автотранспортные компании сочли излишним ее существование. Общее регулирование отрасли осуществлял департамент автомобильного и городского электрического транспорта Минтранса РФ. Руководители этого департамента весьма скептически оценивали результаты приватизации. Так, заместитель директора этого департамента А. Пинсон говорил: «Приватизированные и государственные предприятия в настоящее время работают одинаково малоэффективно [117]. Только к началу 1997 года можно уверенно говорить о почти полном завершении приватизации на грузовом автомобильном транспорте. В этом году на предприятиях негосударственных форм собственности перевозилось 90 % перевозок грузов» [118]. Но к этому времени на транспорте общего пользования, к которому практически относились только бывшие государственные предприятия (без субъектов малого предпринимательства), осталось только 213 тыс. грузовых автомобилей, которое уменьшилось до 177 тыс. в 1998 году [119], при 988 тыс. «в собственности граждан», из которых часть тоже относилась к автотранспорту общего пользования. Можно, таким образом, говорить о поражении старого автотранспорта. Причины этого поражения заслуживают специального рассмотрения. Достаточно ли при этом сослаться на очевидную и не изменившуюся крайнюю неэффективность прежних автохозяйств?

В советской экономической литературе по автомобильному транспорту утверждался тезис о преимуществах предприятий автомобильного транспорта общего пользования перед ведомственным как более крупного и специализированного. Этот тезис подкреплялся статистическими данными о значительно (в 2–3 раза) более высокой производительности труда, лучшем использовании парка грузовых автомобилей и более низкой себестоимости перевозок. Между тем эти данные скорее всего являлись статистической иллюзией. На грузовом автотранспорте существовали огромные приписки объема перевозок грузов и дальности перевозок для обеспечения выполнения завышенных плановых показателей их деятельности, в то время как на ведомственном автотранспорте стимулов для завышения этих показателей не было, ибо ему эти показатели не планировались. Гипотетические преимущества крупных предприятий в централизации функций технического обслуживания и ремонта, снабжения могут более чем компенсироваться, особенно



в советских условиях, чрезмерностью и низким качеством управленческого аппарата, общей бесхозяйственностью.

Для оценки роли крупных предприятий на грузовом автомобильном транспорте показательны данные по США, где этот вид транспорта был чрезвычайно развит. Из общего числа занятых в грузовом автомобильном транспорте в 1986 году 1297 тыс. человек на грузовом транспорте общего пользования в 231 отчитывавшейся компании класса 1 (с операционными доходами более 5 млн долларов в год) работали 396 тыс. человек или 30,5 % всех занятых. Они выручили 23,4 млрд долларов из 129,1 млрд долларов в межгородских перевозках или 18,1 %. При этом в этих компаниях имелось лишь 87 тыс. грузовиков [120]. Таким образом, на одну компанию в среднем приходилось 377 грузовиков и 101,2 млн долларов годовой выручки, что определенно было значительно больше, чем у средних советских автотранспортных предприятий общего пользования. Сопоставима (хотя и заметно меньше) их доля в выручке автомобильного транспорта,

Эти данные с российскими данными не совсем сопоставимы. Во-первых, в них представлены только крупные компании. Более мелких было наверняка значительно больше и они тоже составляли немалую долю в общей выручке предприятий общего пользования, что делает их общую долю заметно больше.

Во-вторых, эти данные относятся только к межгородскому транспорту. В США по объему перевозок и выручке он заметно превосходил внутригородской. Так, в 1986 году затраты на межгородские грузовые перевозки составили 129,1 млрд долларов, а на внутригородские – 84,1 млрд долларов, т. е. значительно меньше [121]. По советской и российской экономике аналогичных данных нет. Но данные о средней дальности перевозок на автомобильном транспорте общего пользования говорят о том, что междугородские перевозки в его деятельности занимали небольшое место. Так, в 1990 году средняя дальность перевозки грузов на автомобильном транспорте общего пользования составляла только 21 км [122], из чего следует, что основные перевозки осуществлялись внутри города. Эта разница определялась преимущественно крайне низким качеством российских дорог и высоким качеством дорог США. Грузовой автотранспорт США оказывался конкурентоспособным в сравнении с железнодорожным и водным транспортом и на большие расстояния, в то время как российский по этой причине был неконкурентоспособным. В анализируемый период средняя дальность перевозки грузов автомо-



бильным транспортом общего пользования очень заметно выросла: до 35,6 км в 1998 году, что говорит о заметном повышении удельного веса межгородских перевозок грузов.

Длинный экскурс в состояние автомобильных грузовых перевозок США понадобился для того, чтобы показать, что крупный автомобильный транспорт общего пользования при определенных условиях действительно имеет преимущество перед транспортом отдельных компаний. И если в России он потерпел крах, то это преимущественно объясняется его гниlostью уже в советский период, которая была усугублена в постсоветский период. В частности, по-видимому, многие автотранспортные предприятия, осуществлявшие преимущественно внутригородские перевозки, имели чрезмерную величину парка автомобилей. Заслуживает внимания, что в США из общего числа 33,8 млн грузовых автомобилей, совершающих нерегулярные перевозки, в 77 % автопредприятий был один автомобиль, в 11 % – от 2 до 5 автомобилей, 6 % – от 6 до 19 автомобилей и только в 6 % – более 20 автомобилей [123]. На эти предприятия приходилась большая часть перевозок грузов автомобильным транспортом.

Помимо организационных и управленческих дефектов краха прежнего грузового автомобильного транспорта общего пользования немалую роль в нем сыграла алчность ее руководства. Судя по свидетельствам новых владельцев грузовых автомобилей, в 1990-е годы легко было приобрести грузовой автомобиль по цене ящика водки. При этом, речь шла преимущественно о транспорте общего пользования, ибо ведомственный транспорт сократился в этот период незначительно. Следовательно, произошла рукотворная катастрофа. К тому же подавляющее число руководителей предприятий общего пользования не предпринимали мер по повышению эффективности его использования.

Обращает на себя внимание тот факт, что на пассажирском автомобильном транспорте, который оставался в основном в государственной (муниципальной) собственности, парк автобусов уменьшался значительно медленнее: руководители этих предприятий находились под более жестким контролем. Другой причиной явилось сохранение дотаций пассажирским автопредприятиям в отличие от грузовых. В то же время в таксомоторном парке, который зачастую приватизировался, также произошел крах.

Какое число из «собственности граждан» представляли собой новые предприятия общего пользования? Прямых данных на этот счет рос-



сийская статистика не предоставляет. Возможно, ключом к ответу на этот вопрос выступает разница между общим числом крупных и средних специализированных предприятий (3,5 тыс.) и числом старых предприятий общего пользования – 2100 [124]. Но уверенности в этом нет, так как тот же автор отдельно говорит о частных собственниках в количестве 120 тыс. (Минтранс России в 1999 году оценивал число частных фирм в автотранспорте в 350 тыс.) [125]. Но новые специализированные предприятия общего пользования имели значительно меньше автомобилей, чем старые. Впрочем, аналогичный процесс значительного уменьшения числа автомобилей на одно предприятие происходил и в прежних предприятиях, число которых росло, а общий парк значительно уменьшился.

Понятно, что с началом экономических реформ коренным образом изменились условия деятельности грузовых автопредприятий. Они перестали получать плановые задания и сами искали клиентуру и поставщиков ресурсов, перешли на полную самоокупаемость. Разумеется, то же касалось и частных автоперевозчиков. С другой стороны, они получили возможность самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки. Осложняло жизнь автопредприятий и установление свободных цен на бензин и другие материальные ресурсы. Вопрос состоял в соотношении этих процессов. К тому же в этот период в соответствии с общим экономическим спадом произошел значительный спад перевозок грузов.

Если ориентироваться на официальные данные о финансовом состоянии грузовых автопредприятий, оно было в этот период катастрофическим. Подавляющее большинство из них было убыточным [126]. Особенно удручающей была платежеспособность этих предприятий. Размер их кредиторской задолженности непрерывно рос и в 1997 году составлял уже 3–4 месячных выручки. По оценке руководства Департамента автомобильного транспорта Минтранса РФ подавляющее большинство из них по принятым тогда критериям подлежали банкротству. Этим катастрофическим показателям противоречили данные об огромном росте частных собственников и росте грузового автопарка. Рост грузового автопарка был просто уникальным явлением для российского транспорта: во всех остальных отраслях транспорта парк подвижного состава значительно сократился. Гораздо менее значительно, чем в других отраслях инвестиционного машиностроения, сократилось производство грузовых автомобилей. Значительные масштабы принял импорт грузовых автомобилей. С чего бы это такой



приток предпринимателей и закупка автомобилей в убыточном автотранспорте?

Очевидно, что даже официальные данные о рентабельности традиционных автомобильных предприятий общего пользования искажали их реальные финансовые показатели. В их деятельности очень значительное место занимали теневые операции, которые не попадали в отчетность. «Проедание» же их основного капитала в значительной степени объяснялось злоупотреблениями их руководителей и более низкой эффективностью по сравнению с новыми предприятиями. Вместе с тем новые предприятия оказывались в более выгодном положении, поскольку в подавляющей части полностью находились в «тени». Они не платили налогов, не содержали социальную сферу и дорогостоящую материальную базу. Правда, им гораздо чаще приходилось платить дань организованной преступности и правоохранительным органам. Доходность грузовых автомобильных перевозок оказывалась столь велика, что новые предприниматели, начав с закупки по дешевке подержанных машин со старых предприятий, имели впоследствии возможность закупать новые машины и наращивать свой парк.

В 1990-е годы грузовые автомобильные перевозки нашли выгодные направления своей деятельности. Они гораздо чаще стали производить перевозки на далекие расстояния, пользуясь неразворотливостью железнодорожного транспорта. Увеличение средней дальности перевозок приняло огромные масштабы. Произошла значительная экономия бензина. Об этом говорит сравнение потребления автобензина с динамикой парка грузовых автомобилей и объемом автоперевозок. Так, потребление автобензина предприятиями народного хозяйства (без предприятий мелкого предпринимательства) по официальным данным сократилось в 1998 году по сравнению с 1991 годом на 59 % [127], в то время как парк грузовых автомобилей, исключая грузовики в собственности граждан, даже вырос на 9 % за этот период [128]. Я не привожу данные о динамике перевозок грузов и грузообороте, так как они крайне мало достоверны. Ориентиром может служить сокращение ВВП за 1992–1998 годы на 33 % по альтернативным оценкам, что значительно ниже сокращения потребления автобензина. Есть, однако, веские основания считать, что реально потребление автобензина автотранспортом народного хозяйства снизилось значительно больше, чем по официальным данным. Если вычесть из общего производства автобензина его потребление автотранспортом народного хозяйства, то должно получиться его потре-



бление личным автотранспортом (экспорт и импорт автобензина был незначительным). В 1991 году производство автобензина в РФ составило 38,8 млн т [129], в 1998 году – 25,9 млн т [130]. В то же время потребление автобензина предприятиями народного хозяйства (отраслей экономики) по официальным данным сократилось с 22,4 млн т в 1991 году до 9,2 млн т [131]. На потребление личным легковым транспортом остается, следовательно, в 1991 году 16,4 млн т и в 1998 году – 16,7 млн т, или лишь на 1,8 % больше. Между тем парк личных легковых автомобилей за этот период вырос с 8,67 млн в 1990 году до 17,76 млн в 1998 году [132], или более чем в 2 раза. Даже с учетом перехода на более экономичные западные легковые автомобили огромная разница с исчисленной динамикой потребления автобензина на легковом автомобильном транспорте очевидна. Следовательно, фактическое потребление автобензина на грузовом автотранспорте было значительно меньше, чем показывает статистика. Это и не удивительно: ее возможности учесть это потребление после 1991 года были ничтожными.

Каков же общий итог реформ в грузовом автотранспорте? Привели они к росту или падению его эффективности, как было в отраслях реальной экономики и, забегая вперед, в других отраслях транспорта? Нелегко дать ответ на этот вопрос. По одним измеримым показателям произошло снижение эффективности (использование парка). Снизилась и производительность труда, если измерять ее объемом грузоперевозок и числом водителей: объем перевозок по сравнению с 1991 годом снизился в соответствии с динамикой ВВП примерно на треть, средняя дальность перевозок выросла более чем на 70 %, грузооборот, следовательно, вырос на 14 %. В то же время общий парк грузовиков и, следовательно, водителей вырос на 55 % и производительность труда снизилась на 26,5 %. По другим (потребление горючего) – значительное улучшение. При большей доле в себестоимости потребления горючего, чем амортизации, совокупный эффект оказывается положительным, но здесь следует учесть значительную заниженность стоимости основных фондов, что может повернуть эффект в противоположную сторону. К тому же снизилась производительность труда, которая могла компенсироваться снижением реальной заработной платы водителей в этот период. Более важно влияние реформ на улучшение обслуживания клиентов, традиционно пренебрегаемый фактор при оценке работы транспорта в советской экономике, куда входит своевременность доставки грузов, сохранность грузов и т. д. Можно с большой долей уверенности утверждать, что обслуживание клиентов



заметно улучшилось, поскольку у них появился выбор между автоперевозчиками. Таким образом, здесь скорее всего произошло повышение эффективности. Даже атомизация в отличие от других отраслей могла пойти на пользу, ибо преимущества масштаба в этой отрасли были меньше, чем в отраслях реальной экономики.

Следует иметь в виду, что в этой отрасли не появилось крупных и даже средних капиталистов. Но крупных капиталистов в сфере автоперевозок не было и в США. Появился огромный сектор мелкого предпринимательства, занявший вместе с техническим обслуживанием и ремонтом, автозаправками значительное количество людей. Только в сфере международных перевозок раздробленность и маломощность российских автопредприятий создавали серьезные проблемы и это выгодное направление автоперевозок в этот период уверенно захватили иностранные автопредприятия. Так, в 1998 году по данным Минтранса России доля российских автоперевозчиков в наиболее прибыльных международных автоперевозках в Россию и из России составила лишь 23,6 % [133]. Вот где сказала крайняя слабость российских автопредприятий.

О состоянии пассажирского автотранспорта в 1990-е годы намного меньше сведений, чем о состоянии грузового автотранспорта. Нет сведений о числе автобусов и такси в распоряжении граждан. Эти пробелы в статистике приходится восполнять на основе косвенных данных. Достаточно надежны данные о динамике парка автобусов на пассажирском транспорте общего пользования: число автобусов у него сократилось с 60,3 тыс. штук в 1990 году до 57,9 тыс. в 1998 году [134]. В то же время сообщается, что число автобусов общего пользования сократилось за тот же период со 153 тыс. до 117 тыс. [135]. Разница, очевидно, объясняется включением в число автобусов общего пользования, в противоположность методам статистики грузового автотранспорта, автобусов, принадлежащих предприятиям и организациям. В таком случае последний сократился с 92,7 тыс. штук в 1990 году до 59,1 тыс. штук, что легко объясняется огромным сокращением численности занятых в предприятиях и организациях в этот период и их большими финансовыми трудностями, не позволявшими им содержать значительный автобусный парк. Небольшое сокращение автобусного парка предприятий общего пользования объясняется огромным (почти в 2 раза) сокращением пассажирских перевозок на предприятиях общего пользования и огромными финансовыми трудностями пассажирских автопредприятий. Какие же размеры принял в этот период частный



пассажи́рский автобусный транспорт? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к данным о производстве автобусов в РФ в этот период. Оно сократилось незначительно в этот период: с 51,9 тыс. до 45,7 тыс. в 1998 году [136]. Уже одно это говорит о том, что частный автотранспорт развивался в этот период чрезвычайно быстро, поскольку ни у предприятий общего пользования, ни у предприятий и организаций, за редкими исключениями, не было средств для приобретения новых автобусов. Если предположить, что весь выпуск автобусов приобретался частными фирмами, то при среднем выпуске автобусов в 48,8 тыс. штук за 8 лет они могли приобрести 390,4 тыс. автобусов, что значительно больше, чем у предприятий общего пользования. Правда, эти автобусы были намного менее вместительными, но и с учетом данного обстоятельства их провозная способность оказалась не менее провозной способности предприятий общего пользования. Проведенный нами расчет и выводы из него подтверждаются данными о структуре автобусного парка в одном из крупнейших городов России – Новосибирске. Правда, эти данные относятся к 2006 году, но главные изменения в структуре автобусного парка произошли в 1990-е годы и вряд ли картина с тех пор серьезно изменилась. По данным Департамента транспорта и дорожно-благоустроительного комплекса мэрии Новосибирска в городе работал 451 муниципальный автобус и оборот муниципального транспорта составил в 2005 году 965,4 млн рублей. В то же время около 900 частных перевозчиков зарегистрировали 2245 автобусов различной вместимости, из них только 176 единиц – большой вместимости, 1214 – «ГАЗели», 1035 – «ПАЗы». По оценкам мэрии Новосибирска оборот частного пассажирского транспорта составил более 3 млрд рублей [137], т. е. более чем в 3 раза больше, чем муниципального (поскольку число частных автобусов в 5 раз превысило число муниципальных – это вполне возможный результат). Выяснилось также наличие довольно крупных пассажирских автотранспортных компаний. Некоторые из них на конкурсе по замене машин с небольшой грузоподъемностью на автобусы с большей грузоподъемностью выразили готовность приобрести 10–11 автобусов [138], что означает наличие у них 20–30 автобусов (при средней величине менее 3 автобусов на одно предприятие).

Откуда же брались средства на приобретение частных автобусов? Эволюция этих предприятий была аналогичной грузовым автоперевозчикам: приобретение по дешевке у ведомственного автотранспорта, быстрая окупаемость и затем приобретение новых автобусов. Возникает

и другой вопрос: почему население пользовалось услугами намного более дорогого частного автотранспорта вместо пассажирского автотранспорта общего пользования, парк которого сократился незначительно? Частично потому, что в этот период из-за большого износа значительная часть автобусов не выходила на линию, находясь на ремонте. Частично потому что этот транспорт был более комфортабелен, из-за дороговизны менее переполнен пассажирами и в нем можно было, как правило сидеть, а не стоять, как в автомобильном транспорте общего пользования. Как бы то ни было, возникновение очень значительного частного сектора на пассажирском транспорте общего пользования позволило решить проблему пассажирских автоперевозок в 1990-е годы для лиц со средними доходами. Создание за 8 лет с нуля мощного частного пассажирского автотранспорта с парком, превышающим общественный и объемом перевозок близким к нему, создававшихся десятилетиями, может показаться экономическим чудом. Анализируя причины успехов частного пассажирского автотранспорта, нельзя забывать, что частные автоперевозчики в этот период практически не платили налоги и у них были в 2–2,5 раза более высокие тарифы. Тем не менее создание частного пассажирского автотранспорта следует признать серьезным успехом частного предпринимательства в России.

Доходы общественного пассажирского автотранспорта общего пользования, очевидно, заметно сократились из-за сокращения объема перевозок и менее быстрого роста тарифов на перевозки пассажиров, чем издержек на перевозки. Тем не менее он не рухнул: удалось удержать водителей, которые присваивали часть выручки. Убыточность предприятий покрывалась дотациями из местных бюджетов, которые покрывали лишь текущие расходы, но не потребность в приобретении подвижного состава. Что касается частного пассажирского автотранспорта, то он оставался высокоприбыльным. Число легковых автомобилей хотя и быстро росло, но все же оставалась неохваченная этим видом транспорта часть пассажиров. При этом его прибыльность должна была постепенно падать по мере увеличения частного автопарка.

Но если общественный автобусный автотранспорт сохранился, то таксомоторный практически «умер». Число таксомоторов сократилось с 54 тыс. в 1990 году до 7 тыс. в 1998 году [139]. Основная причина этой «смерти» уже была названа: приватизация. Но ее особенность в этом виде транспорта состояла в том, что таксомоторных парков, по видимому (в известной мне литературе происходившие там процессы



не описаны), предпочли, не утруждая себя трудом по налаживанию его деятельности, пользуясь бесконтрольностью и попустительством со стороны органов власти, продать, с немалой выгодой для себя, подвижной состав, скорее всего своим же шоферам, которые перестали считать себя таксистами, чтобы не считаться с обременительными правилами для таксомоторных парков. Вследствие распада таксомоторных парков обслуживание пассажиров такси катастрофически ухудшилось в 1990-е годы. Если в советское время услугами такси могли пользоваться лица со средним достатком, то в 1990-е годы тарифы на услуги частных автомобилистов с легковыми машинами (их называли «бомбилами»), которые пришли на смену такси, настолько выросли, что ими могли пользоваться только богатые люди. К тому же и число лиц со средними доходами значительно снизилось.

Говоря о частном автотранспорте в 1990-е годы, следует иметь в виду, что он был намного опаснее общественного или приватизированного (число аварий на нем было в 3 раза больше). Это объясняется двумя причинами: слабым уровнем подготовки многих шоферов, которые получили профессиональное образование в 1990-е годы, когда оно резко ухудшилось, и неопытностью и безответственностью новых руководителей автотранспортных предприятий.

Общий вывод из анализа институциональных изменений на автотранспорте состоит в том, что он, в целом, не привел к столь разрушительным изменениям, как в сфере реальной экономики. Бурно развившееся в этой отрасли частное предпринимательство сумело компенсировать разрушения в сфере приватизированного, ведомственного и муниципального транспорта. Частный сектор на автотранспорте приобрел огромные масштабы. Этому благоприятствовали небольшие первоначальные расходы при основании предприятий и высокие транспортные тарифы, слабая конкуренция других видов транспорта. Быстро происходила в этой отрасли и концентрация производства и капитала, хотя предприятий даже среднего размера было еще очень мало. Однако этот ошеломляющий количественный рост вовсе не свидетельствовал о высокой эффективности частного сектора. Скорее, он был связан с исключительной неэффективностью прежнего сектора и особенно благоприятными условиями для нового сектора (отсутствие налогообложения, более высокие тарифы на пассажирском транспорте). Другое дело, что этими преимуществами сумели неплохо воспользоваться.

2.2.1.2. Железнодорожный транспорт

Институциональные реформы на железнодорожном транспорте разделяются на два этапа: до 1997 года включительно и после 1997 года. Водораздел между этими двумя этапами связан с назначением в середине 1997 года на пост Министра путей сообщений, в чье хозяйственное ведение входил железнодорожный транспорт, Николая Аксененко. Вместе с тем два обстоятельства объединяли оба периода. И в том и другом периоде железнодорожный транспорт функционировал уже в рыночной экономике. Он также сохранял отличные от других видов транспорта и шире, других естественных монополий, организационные формы. Его деятельностью руководил административный орган, который соединял административные и хозяйственные функции.

Вместе с тем уже в первом периоде произошли некоторые организационные изменения в этой очень старой и потому консервативной (в хорошем и плохом смысле) хозяйственной структуре. Консервативность этой отрасли оказалось настолько значительной, что даже в начале XXI века журнал «Коммерсант» назвал эту отрасль единственным крупным «заповедником социализма» [140]. Тот же журнал тогда же, однако, отметил: «Любопытно, что необходимость подготовки к рыночным отношениям в МПС осознали еще до развала СССР и постсоветский период у железнодорожников начался на год раньше» [141].

Таким первым шагом явилось подписание протокола о создании совместного предприятия по эксплуатации БАМа с американской железнодорожной компанией [142]. Это, конечно, крупное хозяйственное решение, учитывая масштабы БАМа. Однако американские эксперты, побывав на БАМе, вскоре отказались от этого решения под очень характерным предлогом: «БАМ работоспособен, но действует в вальжном режиме» [143]. Таким образом, первый капиталистический «блин» на железнодорожном транспорте обернулся комом.

Решающий критерий для оценки институциональных изменений на железнодорожном транспорте – распространение на него приватизации. Программа приватизации на 1992 год не исключила железнодорожный транспорт из числа объектов, подлежащих приватизации. Она лишь отнесла этот вид транспорта наряду с другими (кроме автомобильного) к числу объектов, решения о приватизации которых принимает правительство РФ [144]. Однако, если в авиационном, морском и речном транспорте приватизация по решению правительства РФ



начала производиться уже в 1992 году, решение о приватизации на железнодорожном транспорте так и не было принято в этот период. Это и дало основание назвать железнодорожный транспорт «крупным заповедником социализма». Можно назвать две причины такого положения. Во-первых, исключительная сложность приватизации из-за эффекта масштаба железных дорог. Их расчленение в целях приватизации явным образом могло резко снизить их эффективность. Не ясны были и принципы такого расчленения. Проще говоря, правительство испугалось исключительной сложности этой задачи и предпочло отложить ее до более подходящего времени, до завершения приватизации в других отраслях. К тому же было хорошо известно, что железнодорожный транспорт оставался государственным в ряде капиталистических стран и приватизировался там в последнюю очередь с неочевидными результатами. Во-вторых, ожесточенное сопротивление такому решению оказывало тогдашнее руководство Министерства путей сообщения. Трудно сказать, чего больше было в этой позиции: здорового консерватизма и патриотизма или нежелания терять власть.

Тем не менее, несмотря на отсутствие приватизации, некоторые институциональные изменения все же происходили. Как и в других отраслях, они происходили прежде всего и раньше всего в сфере наиболее доходных внешнеэкономических связей. В январе 1993 года МПС принимает решение о создании в Швейцарии совместного предприятия в составе образованного еще в 1989 году «Желдорэкспорта» со своими западными кредиторами для обслуживания транзитных перевозок по территории России под названием *Trasrail AG*. После принятия решения, что госструктуры не имеют права заниматься коммерческой деятельностью, доля МПС в этом СП будет передана 17 железным дорогам [145]. Таким образом, в перевозочном процессе в России, пусть и в роли посредника, появился частный собственник. Это СП впоследствии явилось источником многочисленных злоупотреблений. О его положительной роли (если она была, что вероятно) не сообщалось.

Нельзя сказать, что плодами капитализма руководители железных дорог не пользовались, оставаясь белыми воронами среди российских хозяйственников. В феврале 1993 года генеральный прокурор РФ Валентин Степанков на пресс-конференции объявляет о фактах злоупотреблений, выявленных на 7 железных дорогах России (из 17), по которым было возбуждено около десяти уголовных дел [146]. Наиболее громким из этих злоупотреблений было получение начальником



Октябрьской железной дороги Анатолием Зайцевым за участие в деятельности совместного российско-финского предприятия фантастического по тем временам оклада [147]. Анатолию Зайцеву был объявлен выговор и всем сотрудникам министерства было приказано выйти из совместных предприятий.

В марте 1993 года МПС учреждает особый институт – фрахтовых агентов. Фрахтовщики получают возможность пользоваться при перевозках грузов льготными тарифами, но с условием взимания с клиентов-должников «живых денег», которые должны перечисляться на счета отделений МПС. Права генерального фрахтовщика получает швейцарская фирма *Transrail* [148]. По-видимому, этот новый институт посредников был удобным средством для выкачивания денег из МПС в пользу частных лиц, прямо или косвенно связанных с руководством МПС, железных дорог и отделений железных дорог. Непонятно, почему эти функции не могли выполнять напрямую сами отделения железных дорог.

В июле 1993 года МВД России сообщило, что на железнодорожный транспорт приходится 80 % от общего числа хищений на транспорте [149]. Это могло и не говорить об особой криминогенности железнодорожного транспорта: просто он перевозил большую часть грузов и МВД работало на нем более интенсивно, чем, скажем, на автомобильном транспорте. Но если вспомнить о злоупотреблениях, вскрытых прокуратурой РФ, картина злоупотреблений на железнодорожном транспорте создается достаточно злобная. Тем не менее до суда было доведено только одно дело должностного лица весьма малого масштаба (директор топливно-энергетического предприятия МПС «Волжсктранстоп»), который получил смехотворный приговор: три года условно [150].

В мае 1994 года МПС получает право самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки грузов и ставки на погрузочно-разгрузочные работы, что открывало огромные возможности их повышения [151].

Только в 1996 году снова возник вопрос о приватизации железнодорожного транспорта. Его периодически подымал Международный Валютный Фонд при выделении кредитов России. В апреле Минэкономика и Центральный банк России при поддержке вице-премьера Владимира Каданникова, откликаясь на эти требования МВФ, предложили создать федеральную железнодорожную службу, действующую на коммерческих началах. Обосновывая это предложение, Каданников сделал следующее, видимо, недалекое от истины заявление: «Работа МПС взяла за горло всю экономику страны» [152].



Министр МПС назвал намерения Минэкономики и ЦБ России «попыткой развалить государственную систему железнодорожного транспорта». По его словам, «идея акционирования и приватизации российских железных дорог исходит от западных кредиторов и Международного Валютного Фонда, а определенные силы в правительстве их опрометчиво поддерживают» [153].

Единственным маленьким шагом по приватизации явился Указ Президента РФ от 8 ноября 1997 года, которым предписывалась приватизация предприятий МПС «второго уровня» – ремонтных строительных и подрядных, при сохранении контрольного пакета акций в руках государства [154]. При всей незначительности этого шага, с точки зрения удельного веса этих предприятий в хозяйстве МПС, он имел знаковое значение – «остров социализма» начали затоплять «волны» приватизации.

После назначения первым вице-премьером «младореформатора» Бориса Немцова правительство берет линию на реформу естественных монополий, в том числе и железнодорожного транспорта. В декабре 1997 года Борис Немцов заявляет на коллегии МПС, что реформа железнодорожной отрасли начнется в начале 1998 года [155]. Практическая реализация этого «нового курса» легла на плечи нового министра путей сообщения – Николая Аксененко, который в апреле 1997 года сменил прежнего министра. В январе 1998 года правительство принимает концепцию структурной реформы железнодорожного транспорта, которая кладет начало нового этапа его развития. Однако детализация и практическая реализация этой концепции будут осуществляться уже за пределами данного периода.

Разумеется, переход к рынку повлек большие изменения в характере деятельности железных дорог в России. Исчезли планы перевозок и другие директивные задания. Практически прекратилось бюджетное финансирование железнодорожного транспорта. В своей деятельности он должен был теперь рассчитывать только на себя. Правда, уже в 1994 году МПС получило неслыханную для государственной естественной монополии привилегию устанавливать самостоятельно тарифы на перевозки грузов, но и до этого его в этом вопросе не обижали. Так, в 1992–1993 годах тарифы на грузовые перевозки железнодорожным транспортом росли намного быстрее, чем по другим видам транспорта и по продукции производственно-технического обеспечения [156]. Эта тенденция продолжалась и в дальнейшем – до 1996 года. Только в этом году рост тарифов прекратился при продолжающем росте оптовых цен



в промышленности. Однако накопленный за предыдущий период «жирок» за счет быстрого роста тарифов на грузовые перевозки был весьма значительным. Только в качестве примера: доля транспортной составляющей в цене сибирского алюминия выросла с 11,5 % в 1990 году до 19 % в 1998 году [157]. В результате этого безудержного роста грузовых железнодорожных тарифов лес (один из самых грузоемких продуктов) стало везти дешевле из Архангельска в Москву, на расстояние более тысячи километров, автомобильным транспортом, чем по железной дороге [158]. В разнице динамики тарифов на грузовом железнодорожном и автомобильном транспорте – секрет их различной динамики в 1990-е годы. Подтверждаются слова Каданникова о том, что железнодорожный транспорт взял за горло экономику.

Руководители МПС обосновывали необходимость быстрого роста железнодорожных тарифов чаще всего тем, что они компенсировали прекращение значительных бюджетных вложений в железнодорожный транспорт в советское время. Это было бы справедливо, если бы МПС осуществляло в этот период крупные капитальные вложения, для которых главным образом и предназначались бюджетные средства. Но в данный период капитальные вложения на железнодорожном транспорте были сведены к минимуму: почти не строились новые железные дороги, не закупались локомотивы, грузовые и пассажирские вагоны.

Подводя общий итог институциональным преобразованиям на железнодорожном транспорте в анализируемый период, следует отметить, что внешне они выгодно контрастировали с поспешным преобразованием в других отраслях. Но это обстоятельство отнюдь не обеспечило успешное развитие железных дорог в этот период. Замкнутый и практически неподконтрольный сектор экономики обеспечивал возможность огромных злоупотреблений разного рода: от необоснованных тарифов до хищения выручки благодаря созданию многочисленных посредников и прямого воровства грузов. При слабом государстве и низкой морали населения и правящего класса ни одна форма собственности не могла гарантировать эффективности.

2.2.1.3. Авиационный транспорт

Авиационный транспорт с точки зрения особенностей своей деятельности занимает промежуточное место между железнодорожным и автомобильным транспортом. В силу дороговизны приобретения и содержания авиационной техники и высоких требований к летному



персоналу он не может быть расчленен на множество небольших компаний. С другой стороны, он не требует столь высокой централизации управлением перевозками, как железнодорожный транспорт. Эта особенность авиационного транспорта хороша видна в его организации в стране, сходной по размерам с Россией – США, в которой имеется примерно 3000 авиатранспортных компаний. При этом, однако, большую часть пассажирских перевозок осуществляют 40 пассажирских компаний (пассажирские перевозки – основная часть деятельности авиационного транспорта). Это говорит все же о преимуществах крупных по размерам компаний, особенно при перевозках на дальние расстояния, где требуются наиболее дорогие самолеты и квалифицированные пилоты.

Следует иметь в виду, что авиационный транспорт относится к отраслям с высокой культурой производства (транспортный хай-тек, возникший намного позднее других видов транспорта) и имеющим важное оборонное значение. Поэтому он долгое время в ряде капиталистических стран находился в государственной собственности.

С точки зрения институциональных изменений на авиационном транспорте необходимо выделить преобразования государственного сектора и возникновение с нуля частного сектора.

Первоначально особенности авиационного транспорта как объекта приватизации хоть как-то учитывались в законодательстве о приватизации. Так, в основных положениях программы приватизации на 1992 год, утвержденных указом Президента РФ от 29 декабря 1991 года, предусматривалось, что решения о приватизации авиационного транспорта принимаются решениями правительства РФ [159]. Однако уже в государственной программе приватизации на 1992 год, утвержденной Верховным Советом РФ 11 июня 1992 года, приватизация авиационного транспорта должна была осуществляться решениями Госкомимущества, правда, по согласованию с отраслевыми министерствами [160]. Этим Госкомимущество обезопасило себя, хотя бы частично, от возможных изменений в руководстве Правительства РФ.

Объектом приватизации являлась единственная в РФ авиатранспортная компания – «Аэрофлот». «Кухня» приватизации «Аэрофлота» полностью не раскрыта ни в документах, ни в мемуарной и историко-экономической литературе и периодической печати.

«Аэрофлот» в административном отношении был разбит на авиационные предприятия по территориальному принципу. При этом учитывалось деление на внутренние и международные линии. Поскольку мощность



и техническая оснащенность авиапредприятий была различной, то при проведении приватизации по стандартной методике образовывались резко отличные по размерам и доходности компании. Понятно, например, что компании, способные осуществлять международные перевозки, заведомо должны были быть наиболее доходными. А такими возможностями обладало ограниченное число авиапредприятий, оснащенных дальне- и среднемагистральными самолетами. А предприятия, оснащенные самолетами и вертолетами местного сообщения, наименее доходны. Это обстоятельно следовало учесть при проведении приватизации, чего не было сделано. И не только, убежден, из-за поспешности ее проведения. Наиболее крупными и технически оснащенными были авиапредприятия, размещенные в Москве, рядом с центральным аппаратом Департамента воздушного сообщения Минтранса России, о чьих интересах больше всего пеклись.

В результате произведенных в 1992–1994 годах акционирования и приватизации в 1995 году в России вместо одной гигантской авиакомпании возникло 418 компаний (лицензии имели 390) [162]. Следует отметить, что число возникших в результате приватизации авиакомпаний оказалось намного больше, чем было предприятий у «Аэрофлота». Это означает, что в процессе приватизации отдельные предприятия дробились. Большинство из них были акционированные и приватизированные предприятия бывшего «Аэрофлота». Государство имело в этих компаниях либо контрольный либо блокирующий пакет акций, сохраняя таким образом рычаги воздействия на их деятельность. Некоторые компании не были акционированы и приватизированы, оставаясь государственными. Можно не сомневаться, что процесс приватизации на авиатранспорте носил столь же номенклатурный характер, как и в других отраслях экономики, хотя конкретных фактов в литературе и прессе найти не удалось. Возможно, эта отрасль не привлекала в этом отношении столь же пристального внимания прессы, как некоторые другие отрасли. Возможно, масштабы этой номенклатурной приватизации были все же меньше.

Очевидно, что это множество компаний, многие из которых имели по два-три самолета, оказалось в существенно разных экономических условиях. В наиболее благоприятных условиях оказались авиакомпании, оснащенные дальне- и среднемагистральными самолетами и осуществлявшие международные рейсы, которые в этот период быстро расширялись в условиях снятия ограничений на международные поездки



граждан и колоссального расширения международных деловых и бытовых связей. Здесь особенно выделялась компания «Аэрофлот-международные линии», которая почти монополизировала международные пассажирские перевозки, опираясь на свой советский опыт и заключенные еще в советский период межправительственные соглашения. В связи с катастрофическим реальным обесценением рубля эта компания могла получать большие прибыли от международных перевозок. В несравненно худшем положении оказались авиакомпании, осуществлявшие внутренние перевозки. Их объем катастрофически снизился в 1992–1995 годах в связи с огромным сокращением реальных доходов основной части населения и огромным ростом цен на топливо. Попытка компенсировать ухудшение этих условий за счет роста цен на авиабилеты приводила лишь к сокращению потока пассажиров.

Возникла ли конкуренция в сфере авиаперевозок в результате появления множества авиакомпаний? Безусловно, в крупных центрах воздушных сообщений, куда прибывали самолеты многих авиакомпаний, особенно в Москве, куда прибывали и самолеты иностранных авиакомпаний. Ее почти не было в мелких по грузообороту аэропортах и в местном сообщении. Но даже в крупных аэропортах эта конкуренция не была равной. «Аэрофлот» имел массу экономических и даже административных преимуществ (российским чиновникам настоятельно рекомендовалось пользоваться услугами «Аэрофлота» [162]). Тем не менее наличие пусть и ограниченной конкуренции толкало к повышению эффективности перевозок и улучшению качества обслуживания пассажиров.

Экономическое положение авиакомпаний в период резкого сокращения авиаперевозок грузов и пассажиров по необходимости оставалось крайне тяжелым. Оно осложнялось также резким ростом цен на авиационное топливо и другие элементы материально-технического обеспечения. Каким же образом выживало множество компаний в этих условиях? Особенно региональные и местные компании, осуществлявшие местные перевозки, где сокращение перевозок было наиболее значительным? На эти компании приходилось большинство самолетного парка, но они производили меньшую часть перевозок. Очевидно, что часть авиакомпаний просто числилась на бумаге. Так, в печати сообщалось, что «реально на рынке работает лишь около 150 перевозчиков, 37 из них выполняют 80 % всех авиаперевозок» [163].

Секрет длительного выживания множества убыточных авиакомпаний, как мне представляется (это лишь гипотеза), состоит в том, что

они реализовывали избыточную авиатехнику, образовавшуюся еще в советский период. Эта избыточность образовалась, по-видимому, по двум причинам. Во-первых, гражданская авиация имела значительные мобилизационные мощности. Напомню, что уже на второй день Великой Отечественной войны гражданская авиация была подчинена Наркомату обороны СССР и выполняла преимущественно в течение всей войны воинские перевозки. Во-вторых, самолетный парк использовался гораздо хуже, чем в капиталистических странах (не отличаясь в этом отношении от других видов основных фондов).

Для иллюстрации худшего использования авиационной техники в СССР приведу сравнение количества самолетов в капиталистических странах и СССР. «К началу 1986 года в составе парка авиакомпаний капиталистических стран насчитывалось 9410 самолетов с максимальной взлетной массой свыше 9 т» [164]. Эти компании перевезли в 1985 году 770 млн пассажиров и 10 млн т груза [165]. В том же году в СССР было перевезено 113 млн пассажиров [166], или 14,6 % от перевозок пассажиров капиталистических стран. Правда, в том же году было перевезено 3,2 млн т грузов или 32 % от перевозок грузов в капиталистических странах, но грузовые перевозки занимали небольшой удельный вес в выручке гражданской авиации СССР.

Данные о количестве самолетного парка в СССР не публиковались. Но косвенные данные можно получить по данным о самолетном парке России, которые начали публиковаться с 1995 года. В 1995 году в России насчитывалось 4073 самолета и все они были со взлетным весом более 9 т [167]. По сравнению с 1985 годом этот парк существенно сократился. Кроме того, авиапарк СССР был значительно больше авиапарка России. Поэтому можно полагать, что авиапарк СССР насчитывал более 6000 самолетов, преимущественно пассажирских. Таким образом, имея две трети авиапарка капиталистических стран, СССР выполнял лишь около 15 % перевозок пассажиров или использовался в 4 раза хуже. Получается, что авиатранспорт по использованию основных фондов оказался относительно одним из наименее эффективных в СССР. Правда, используемый мною показатель весьма грубый. Он не учитывает ни общую вместимость всего пассажирского парка, ни его возраст, ни размер мобилизационных мощностей. Но порядок величин он все же отражает. И это подтверждает общую закономерность, что чаще всего в новейших отраслях экономическое отставание СССР в 1970–1980-е годы было наиболее сильным. О том же говорит и сопо-



ставление этих стран по показателю производительности труда в авиатранспортной отрасли.

Еще больше это отставание видно при сопоставлении с авиатранспортом США. В 1987 году сертифицированные авиаперевозчики США, на которых приходилась основная часть пассажирских и грузоперевозок, имели эксплуатационный парк 4231 самолет, которые перевезли 447 млн пассажиров [168]. С учетом парка несертифицированных компаний, который можно учесть по доле численности занятых в сертифицированных компаниях (457 тыс. человек в общей численности занятых на авиационном транспорте 604 тыс. человек или 75,6 %), получается примерно 5595 самолетов и 591 млн пассажиров. В том же году в СССР было даже несколько большее число самолетов, примерно такое же число персонала и лишь 119 млн пассажиров или 20,1 % от числа пассажиров в США. Иначе говоря, использование оборудования и рабочей силы было примерно в 5 раз хуже, чем в США.

Во многом низкая эффективность гражданской авиации СССР являлась следствием низкого технического оснащения трех ее элементов: воздушных судов, аэропортов и центров контроля за движением воздушных судов [169]. Правда, приведенным данным о низком уровне использования производственных мощностей в авиаперевозках противостоят очень высокие данные о занятости кресел (87 % в 1989 году), в то время как в большинстве стран мира эта величина была в интервале 73–79 % [170]. Однако этот показатель в СССР рассчитывался по эксплуатируемому самолетному парку и не учитывал простаивающий по разным причинам парк.

В постсоветский период к мобилизационным мощностям относились наплевательски во всех отраслях. В то же время возникла необходимость более экономного использования самолетного парка. Можно полагать, что мелкие и средние авиакомпании в 1990-е годы в массовом количестве продавали или сдавали на металлолом не используемый ими парк и за счет этого поддерживали свое существование. Это могли делать и компании, вообще не выступавшие на рынке. Иначе говоря, они целиком жили за счет реализации советского наследства. Покупателями воздушных судов могли выступать более крупные компании, но преимущественно авиакомпании бедных стран, не имевшие возможности закупать новую технику ввиду ее дороговизны. Часть ее могла сдаваться в аренду. Отсюда, возможно, и частые упоминания об авариях самолетов российского производства в странах Африки. По исчерпанию для



предприятий (но не для их руководителей) выручки от реализации имущества эти компании со всем их персоналом закрывались. Именно этим, видимо, преимущественно объясняется стремительное сокращение числа авиакомпаний в России с 418 в 1995 году до 299 компаний в 1998 году [171].

Что же происходило в этот период с новыми частными предприятиями? Их образование может вообще показаться чудом. Ведь для их создания нужны немалые средства. Тем не менее они все же возникли и что еще примечательнее – сохранились и впоследствии. Этот феномен многое может сказать о российском капитализме 1990-х годов.

Наибольшее развитие частный капитал получил в сфере грузоперевозок. Первой частной грузовой компанией оказалась компания «Волга-Днепр». Она возникла уже в 1990 году в Ульяновске. Ее основал бывший подполковник ВВС Алексей Исайкин. Для перевозок она использовала с самого начала стоящие на вооружении военно-транспортной авиации Советской Армии самые крупные в мире по грузоподъемности самолеты Ан-124 («Руслан»), предназначенные для перевозки крупных военных грузов. Как попали эти самолеты в руки частной авиакомпании, основатели компании скромно умалчивают [172]. Без серьезного риска ошибиться, можно утверждать, что произошла «прихватизация» имущества вооруженных сил СССР – весьма распространенное явление в эпоху «большого хапка». Поскольку у вновь созданной компании не было никакого опыта в осуществлении международных авиаперевозок, она создала совместное предприятие с английской авиагрузовой компанией *Heavy Lift* [173], которая предоставила сбытовые услуги. Таким образом, этот первый опыт частного предпринимательства основывался на хищении исключительно ценного и конкурентоспособного имущества (с малым сроком службы, поскольку эти самолеты стали выпускаться только с 1985 года) и использовании иностранного управленческого опыта. Личный состав был российский. Эта компания очень успешно выступала на мировом рынке перевозки крупногабаритных грузов, сосредоточив 55 % этих перевозок, что является крупнейшим достижением. Другая частная авиакомпания, «Ист-Лайн», также начала свою деятельность с аренды грузового Ил-76, на котором доставлялся ширпотреб из Китая в аэропорт «Домодедово». Впоследствии эта компания превратилась в универсальную авиатранспортную компанию, объединившую грузовые и пассажирские перевозки, обслуживание пассажиров и самолетов, собственность на аэропорт «Домодедово». Уже к концу 1990-х годов обе



эти компании достигли объема выручки в сотни миллионов долларов, что сравнимо с выручкой многих российских пассажирских авиакомпаний. Третья частная авиакомпания, «Трансаэро», была учреждена в октябре 1990 года и с самого начала носила пассажирский характер. Она начала полеты уже в 1991 году, причем первоначально самые выгодные международные, прежде всего в Израиль. Все историки этой компании единодушно отмечают ключевую роль в ее создании матери ее создателя Александра Плешакова – председателя межгосударственного комитета СНГ и других государственных авиарегулирующих структур России Татьяны Анодиной [174]. Изумляет состав учредителей «Трансаэро»: Фонд государственного имущества России, правительство Москвы, военно-воздушные силы, Производственно-комерческое объединение «Аэрофлот – советские авиалинии», ГосНИИ «Аэронавигация», акционерное общество «Центральное производственно-диспетчерское управление «Аэротранс», московские машиностроительные заводы имени С.В. Ильюшина и А.С. Яковлева [175]. Подавляющее большинство указанных организаций никаких прав на участие в деятельности частной компании не имело. Это хорошая иллюстрация к уровню разложения государства в конце перестройки.

С самого начала и впоследствии «Трансаэро» в значительной части арендовала самолеты, что облегчило ее первоначальные затраты. Важно то, что эта компания первоначально довольно успешно функционировала, доведя свой парк самолетов до 15 и летая в 30 городов мира и России, пока ее не накрыл кризис 1998 года, от которого она все же оправилась [176].

Может показаться, что роль нового частного в авиaperевозках была незначительной – лишь 3 компании из около 300 в конце 1990-х годов. Совершенно несопоставимо с автомобильным транспортом. Но если измерять эту долю по выручке, она окажется значительно больше. Кроме того, трудности организации компаний в авиационном транспорте были неизмеримо большими. Учитывая эти обстоятельства, возникновение и сохранение частного капитала в сфере авиaperевозок следует расценивать как немалое достижение. Оно, конечно, традиционно было связано с личными связями в органах власти, хищением государственного имущества. Но и с определенной предпринимательской и управленческой умелостью.

Постепенно многие приватизированные компании со значительной долей государственного капитала становились преимущественно



частными. Это происходило в результате продажи государственной части собственности отдельным состоятельным лицам, нередко их бывшим топ-менеджерам, накопившим богатства в результате контроля за их деятельностью. Иногда это были посторонние лица. Наиболее заметным примером последних компаний явилась компания «Сибирь», где главными акционерами стали супруги Филевы. Обращает на себя внимание тот факт, что в этой отрасли не появилось иностранных собственников. Возможно, это было связано с низкой рентабельностью этой отрасли в России и/или законодательными ограничениями или корыстными соображениями нынешних владельцев. Но в целом характер собственности в авиационном транспорте изучен совершенно недостаточно.

Особый вопрос связан с возможностью использования государственной собственности в интересах частных лиц, извне этого сектора. Речь, понятно, идет о Борисе Березовском.

В 1995 году Борис Березовский, ограбив до того «АвтоВАЗ», переключился с той же целью на «Аэрофлот». Он, используя личные связи в российском правительстве, добился смещения прежнего генерального директора «Аэрофлота» Владимира Тихонова, ветерана гражданской авиации, и назначения на этот пост совершенно неопытного в делах гражданской авиации маршала авиации Евгения Шапошникова. Вслед за этим был заменен высший персонал компании на людей, близких к Березовскому. Затем Борис Березовский и его люди в руководстве компании начали «доить» компанию, проводя ее денежные операции за рубежом через ранее созданные оффшорные компании и оставляя в них значительную часть выручки компании [177]. В результате до того прибыльная (благодаря международной деятельности и дотациям из бюджета) компания стала убыточной (в 1996 году убытки «Аэрофлота» составили 82 млн долл., в 1997 году – 93 млн долл.) Резко ухудшилась ликвидность компании [178].

Только смена руководства компании в 1999 году и освобождение ее от людей Березовского спасли ее от окончательного краха.

Наиболее важным организационно-экономическим изменением в деятельности авиационного транспорта в 1990-е годы явилось, в соответствии с практикой западных стран и рекомендациями МВФ, разделение авиаперевозок, аэродромного и навигационно-контрольного обслуживания, ранее находившихся под единым руководством Министерства гражданской авиации СССР и его территориальных управлений. Это



нововведение было введено уже с самого начала радикальной экономической реформы. При этом сфера авиаперевозок была отнесена в деятельности преимущественно авиакомпаний, сфера аэродромного обслуживания – к сфере деятельности хозяйственно самостоятельных аэропортов, находящихся первоначально долгое время в государственной собственности (хотя их приватизация и не была запрещена приватизационным законодательством) и аэронавигационная служба, находившаяся в ведении Росаэронавигации РФ. Понятно, что такая реорганизация сложившейся в течение многих десятилетий системы наряду с очевидными преимуществами, связанными с появлением конкуренции между аэропортами за привлечение авиакомпаний, создавала и многочисленные проблемы, связанные с возможностями использования монопольного положения подавляющего числа аэропортов в городах России, где, как правило, был только один относительно хорошо оснащенный аэропорт. И совсем в катастрофическом положении оказывались местные аэропорты в связи с огромным сокращением местных авиаперевозок.

Ввиду недостатка места ограничусь при рассмотрении институциональных изменений рассмотренными тремя отраслями транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный). Нет сомнения, что, судя по имеющейся у меня информации, анализ положения на водном транспорте (морском и речном) добавил бы немало интересного в этой картине. Но пусть этим займутся другие исследователи. Что касается трубопроводного транспорта, то газопроводный оставался в ведении Газпрома, а нефтепроводный – в ведении принадлежащего государству АО «Главнефтепровод». Таким образом, трубопроводный транспорт оставался монопольной государственной структурой. Других трубопроводных предприятий не было создано. Разумеется, его функционирование изменилось по сравнению с временами командной экономики. Но не столь уж значительно. У клиентов не было выбора. С другой стороны, пропускная способность этого предприятия была в данный период намного больше, чем предлагаемые для транспортировки нефть и нефтепродукты. Поэтому не было и борьбы за доступ к трубе. Тарифы на транспортировку нефти формально регламентировались, но обычно принимались в соответствии с пожеланиями нефтетрубопроводчиков. Таким образом, нефтепроводный транспорт мог жить, почти не меняясь с советских времен.

2.3. Связь

Связь общего пользования (была еще и ведомственная) в СССР относилась к одной из самых отсталых отраслей в советской экономике. Об этом говорит хотя бы ничтожная доля этой отрасли в капиталовложениях (0,8 % в 1970–1980 годы) [179]. Это приводило к хронической нехватке услуг связи и низкому ее качеству, крайне низкому техническому уровню подавляющего большинства отраслей связи. Слабо была развита промышленность средств связи. Неудовлетворительное состояние связи не только ухудшало качество жизни граждан, но и серьезно затрудняло деятельность хозяйственных субъектов, своевременность их реагирования на изменения в экономической жизни. Эта последняя сторона последствий слабой связи приобрела особенно важное значение при переходе к рынку, когда возрастает значение своевременных решений и информации. Иностранные предприниматели возмущенно писали о трудностях, создававшихся в их деятельности в связи с неудовлетворительным состоянием связи в СССР и России.

В государственной программе приватизации на 1992 год по связи была запрещена приватизация только телевизионных и радиопередающих центров. Только по решениям правительства разрешалась приватизация предприятий связи [180]. Очевидно, что правительство не было заинтересовано в приватизации самой старой отрасли связи – почты, обслуживающей самые широкие слои населения, ибо почти неизбежное огромное удорожание ее услуг могло вызвать наибольшее недовольство населения. Аналогичное положение складывалось с фиксированной связью. Правда, организационная структура фиксированной связи изменилась. Вместо территориальных управлений Минсвязи РФ были созданы коммерческие территориальные управления, но тарифы по фиксированной связи регулировались государством. Свободными для них оставались только тарифы по мобильной (сотовой) связи. Они были первыми, кто попытался в сотрудничестве с иностранным капиталом организовать сотовую связь в России. Но наибольших успехов в этой сфере добилась вновь созданная частная российско-американская компания. История ее создания многое может рассказать о судьбе капитализма в России вообще.

У истоков компании стояли два человека: крупный российский инженер в области оборонной радиотехники Дмитрий Зимин и аме-



риканский предприниматель – владелец небольшой компании по производству оборудования сотовой связи Оги Фабела. Первый уже имел неудачный опыт создания коммерческих предприятий, второй искал возможности расширения своей деятельности на новых рынках. Они познакомились осенью 1991 года в Москве и укрепили это знакомство в США в 1992 году [181]. Во время пребывания в США они и решили создать компанию сотовой связи «Вымпелком». Ее акционерами стали созданные Зиминим российские фирмы и фирма Оги Фабелы и его отца. «Американская сторона обеспечивала начальное финансирование, маркетинговые, финансовые и управленческие навыки... Российская сторона отвечала за техническую работу, стратегию и политические связи, необходимые для получения операторской лицензии» [182]. Одним словом, каждый занимался тем, в чем был наиболее силен. К моменту начала деятельности «Вымпелкома» рынок сотовой связи в России уже возник, но он был крайне узок и дорог: к концу 1992 года единственная московская сеть имела лишь 6 тыс. абонентов, а мобильный телефон стоил 2 тыс. долларов [183], что делало его доступным только для самых состоятельных людей. Зимин благодаря своей настойчивости сумел добиться от военных выделения частоты, а от Министерства связи получил операторскую лицензию для работы в Москве по американскому стандарту сотовой связи [184]. Уже первые шаги «Вымпелкома» оказались удачными. Он в короткий срок сумел создать четыре базовые станции и один мини-коммутатор, а приобретенные им 100 изящных мобильных телефонов продавались по цене в 5 тыс. долл. «К концу года у «Вымпелкома» было 3 тысячи абонентов и серьезный недостаток емкости сотовой связи» [185]. Этот недостаток «Вымпелкому» удалось преодолеть «благодаря обаянию Зимина и настойчивости Фабелы», получив огромный для такой маленькой тогда фирмы кредит от знаменитой компании *Ericsson* на сумму в 36,3 млн долл. [186]. Благодаря маркетинговым находкам Фабелы (в частности торговой марке «Билайн») компания стала лидером российского сотового рынка. К концу 1994 года телефоны «Билайн» продавались через широкую сеть дилеров, Фабела и Зимин были уверены в конкурентоспособности компании «Вымпелком» – годовой доход составлял 30 млн долл., а прибыль – 9,5 млн долл. Следующий, 1995 год, оказался еще более доходным: чистая прибыль составила 27,6 млн долл., а доход 101 млн долл. [187]. Некоторое время контроль над «Вымпелкомом» пыталась

установить холдинговая компания «Система», возглавляемая близким к Юрию Лужкову Владимиром Евтушенковым, контролировавшая главного конкурента «Вымпелкома» – компанию сотовой связи «Мобильные телесистемы». Но опять-таки благодаря находчивости Оги Фабелы и «жадности российских предпринимателей» удалось эту опасность устранить [188]. Тем не менее у «Системы» оставалось еще 40 % акций «Вымпелкома». Поворотным моментом в жизни «Вымпелкома» и российского бизнеса вообще (поскольку это был такой опыт) было принятое в конце 1995 года по настоянию Фабелы решение вывести компанию на Нью-Йоркскую фондовую биржу. И это удалось сделать, несмотря на многочисленные препятствия и в США, и в России. «15 ноября улыбающийся Зимин махал руками с балкона Нью-Йоркской фондовой биржи... Число желающих приобрести акции «Вымпелкома» в десять раз превысило первоначальный план. ADR продавались по 30 долларов (подписная цена составила 20,5 долларов). Размещение акций принесло «Вымпелкому» 53 млн долларов» [189].

Следующим крупным шагом в усилении «Вымпелкома» – превращение ее в публичную компанию с помощью совершенно нового тогда для российского предпринимательства метода – выпуска на Нью-Йоркской фондовой бирже американских депозитарных расписок, что произошло 15 ноября 1996 года [190]. Американский рынок оценил компанию в 530 млн долл. Компания в этом году обслуживала 56 тыс. абонентов и имела годовой оборот в 200 млн долл. [191]. В 1997 году компания обслуживала уже 110 тыс. абонентов и журнал *Russian review* присудил ей титул «Компания года», впереди крупнейших нефтяных компаний и банков [192].

Российский финансовый кризис 1998 года показал, что даже у внешне очень успешной компании финансовое положение было весьма неустойчивым. Компания вложила по настоянию Зимина значительную часть своих средств (60 млн долл.) в ГКО, которые были потеряны в результате дефолта. У компании был к началу кризиса долг в 200 млн долл. и всего лишь 16 млн долл. наличными [193]. Таким образом, долг оказался равным обороту компании и во много раз больше ее годовой прибыли. В сущности, ее активы преимущественно были сформированы за счет кредитов и этим объяснялся в очень значительной степени ее быстрый рост в 1990-е годы. Уровень хозяйствования даже лучшей компании России оказался не столь уж хорошим. От весьма вероятного



банкротства компанию спасли двухгодичный кредит Сбербанка в размере 27,8 млн долл. и жесткая финансовая политика [194]. В 1999 году компания понесла 39 млн долл. убытками при обороте в 226 млн долл., в то время как прибыль ее основного конкурента МТС составила 50 млн долл. [195]. Главное, что компания выжила и в результате продажи части своих акций в конце 1998 года норвежской государственной телекоммуникационной компании *Telenor* получила возможности дальнейшего развития.

Основной результат деятельности компании «Вымпелком» наряду с деятельностью ее основного конкурента МТС (дочернего предприятия «Системы») – появление в России новой отрасли связи – сотовой связи. Размеры ее к 1999 году все еще были невелики: число абонентов сотовой связи в 1998 году составило всего лишь 761,7 тыс. [196], но были созданы технические и организационные предпосылки ее дальнейшего быстрого развития. Несмотря на небольшое количество абонентов, сотовая связь дала в 1998 году 13,2 % выручки всей связи [197] благодаря высоким тарифам на ее продукцию. Таким образом, российский капитализм здесь продемонстрировал свои созидательные возможности.

Чем же объясняются эти крупные успехи российского предпринимательства в сфере сотовой связи? Очевидно, что здесь сошлось несколько факторов. Во-первых, исключительная прибыльность этой отрасли. Российский капитализм показал, что при наличии очень высокой прибыльности он способен (но не в одиночку) создавать и технически весьма сложные отрасли экономики. Во-вторых, многообразное участие иностранного капитала. Оно было очень значительным не только у «Вымпелкома», но и у МТС, в капитале которого была велика доля иностранного капитала и у первоначальных сотовых компаний. В-третьих, очень удачно сошлись способности и интересы ведущих руководителей компании – россиянина Зимина и американца Фабелы. Каждый из них очень удачно дополнял действия другого. Оба оказались выдающимися людьми. При всем том даже это удивительно благоприятное сочетание обстоятельств не избавило компанию «Вымпелком» от очень серьезных экономических проблем. Следует обратить внимание на то, что созданные в 1991 году сотовые компании с участием иностранного капитала ничем себя не проявили и ушли в небытие. Очевидно, что одного лишь участия иностранного капитала было недостаточно для их успеха.



Другой отраслью связи, где участие иностранного капитал оказалось весьма плодотворным, стала экспресс-почта. Экспресс-почта, как и сотовая связь, отсутствовала в СССР (кроме ведомственной и правительственной фельдсвязи). Так что ее пришлось создавать заново. Наибольшую активность на рынке экспресс-почты проявили иностранные, преимущественно американские компании, экспресс-почты, обладавшие большим опытом работы на этом рынке. Преимущественно они обслуживали самый сложный (и выгодный) рынок международных сообщений. Но с середины 1990-х годов появились и отечественные предприятия экспресс-почты. Они обслуживали преимущественно внутренний рынок. Наиболее крупное из них было создано Почтой России. Тем не менее даже в 1998 году на рынке экспресс-почты преобладали иностранные компании. На них приходилось после кризиса 1998 года две трети этого рынка [198]. Правда, даже к концу данного периода объем российского рынка экспресс-связи оставался мизерным. При объеме мирового рынка экспресс-связи в размере 60 млрд долл. на российский рынок пришлось около 100 млн долл. [199] или 0,15 %. Но этот рынок увеличивался очень быстро. Начав с крайне низкой величины в 51,5 тыс. услуг в 1995 году, в котором преобладали зарубежные услуги, он вырос до 336,1 тыс. услуг [200] или почти в 7 раз за три года, с преобладанием теперь уже внутренних услуг. Таким образом, благодаря теперь уже прямому участию иностранного капитала в России появился новый вид услуг связи. На этом рынке российский капитал проигрывал иностранному.

В целом, влияние институциональных изменений на развитие связи можно охарактеризовать следующим образом. В этом секторе успешность отдельных отраслей была тем выше, чем больше была роль частного капитала и особенно иностранного капитала. Хуже всего развивалась почта (кроме экспресс-почты), объем ее деятельности в 1990-е годы неуклонно и быстро снижался [201]. Рос объем телефонной связи, особенно международных и междугородных разговоров. Об успешном развитии телефонной связи говорит тот факт, что ввод в действие телефонных аппаратов почти не сократился в этот период по сравнению с советским периодом, в то время как в отраслях реальной экономики ввод в действие производственных мощностей по большинству отраслей сократился в 5–10 раз. Наконец, фантастически быстро росли новые виды связи (сотовая связь и экспресс-почта), в развитии которых огромную (прямую или косвенную) роль играл иностранный



капитал. Этот феномен, правда, может быть интерпретирован и другим способом. Медленнее развивались жестко регламентированные и потому малоодоходные отрасли связи, не привлекавшие поэтому внимания частного капитала. Быстрее всего развивались отрасли, где не было регулирования цен и где поэтому (в условиях дефицитности услуг этих отраслей) была высокая рентабельность продукции и которые поэтому привлекали внимание частного капитала, который оказался здесь весьма эффективным.

Об относительно успешном развитии связи в данный период свидетельствуют и официальные финансовые показатели отрасли. Они, очевидно, занижены, но позволяют определить ее относительное положение в сравнении с другими отраслями. Практически по всем финансовым показателям связь оказывается в лучшем положении, чем остальные крупные отрасли, за исключением торговли. У нее намного выше рентабельность продукции и активов, лучше показатели платежеспособности и финансовой устойчивости, меньше доля убыточных организаций [202]. Следует при этом учесть, что на финансовые показатели отрасли неблагоприятно влияло плачевное положение почты. За исключением почты финансовое положение было бы намного лучше, что и отражалось в успешном развитии остальных отраслей связи.

2.4. Торговля и общественное питание

Торговля и общественное питание по характеру своей деятельности – наиболее рыночные институты, поскольку имеют дело с десятками миллионов изолированных потребителей, ищущих более выгодное и удобное место реализации своих денежных доходов. В результате приватизации, которая здесь была проведена в первую очередь, предприятия этой отрасли оказались в совершенно новой хозяйственной среде. Они были лишены даже тех слабых форм координации хозяйственных действий, которые существовали, например, в промышленности в виде хозяйственных ассоциаций. Торги и тресты общественного питания были ликвидированы еще в 1992 году в ходе либерализации торговли. Не стали таким центром и оптовые предприятия, как в странах с развитой рыночной экономикой. Рассмотрим, как эволюционировали хозяйственные институты последовательно в розничной и оптовой торговле и общественном питании.

2.4.1. Розничная торговля

Наиболее развитыми и разнообразными, особенно первоначально, были рыночные институты в розничной торговле. Помимо наследников советской торговли – магазинов, хозяйственное положение которых резко изменилось, продолжали существовать и развиваться возникшие в годы перестройки челночная торговля, уличная торговля, торговля на розничных и мелкооптовых рынках. Наконец, появились более организованные и цивилизованные новые предприятия розничной торговли – построенные заново или радикально реконструированные магазины для обслуживания состоятельных слоев населения.

Розничная торговая сеть быстро эволюционировала в соответствии с быстро происходившим расслоением населения по доходам. Она весьма чутко реагировала на этот процесс. Четко выделялись сегменты розничной торговли в зависимости от контингента покупателей: с высокими, средними и низкими доходами. Чем выше был уровень доходов, тем выше была наценка торговли и культура обслуживания. Богатые, как и в торговле других стран, готовы были платить дороже за более высокую культуру обслуживания и изолированность от низших слоев населения. В советское время аналогом этой торговли для избранных были специальные магазины для номенклатуры. Но теперь контингент привилегированных покупателей определялся не служебным положением, а исключительно их денежными доходами. Естественно, опережала всех в этом процессе Москва, где и абсолютно, и относительно наиболее велика была доля богатых. Они, конечно, могли покупать (и часто покупали) дорогие изделия на Западе, но удобнее было это делать на родине, что быстро уловили предприимчивые новые торговцы.

Магазины для богатых (бутики) появились в Москве впервые, видимо, в 1991 году и торговали преимущественно дорогой одеждой, дорогими часами и ювелирными изделиями. Президент одной из самых крупных торговых компаний в этом сегменте рынка «Люкс-холдинга» Владимир Воронченко рассказывал в 2002 году: «В 1991 году мы открыли в Москве первый бутик, привезли *Cartier* – люди уже тогда готовы были платить большие деньги за роскошь и с тех пор *luxury*-рынок вырос в десятки раз» [203]. Указанная динамика роста этого рынка говорит о том, что он был самым быстрорастущим рынком в стране. Это определялось быстрым ростом денежных доходов богатой части населения и постепенным перемещением их закупок предметов роскоши в Россию.



С другой стороны, как и можно было ожидать, этот рынок оказался исключительно рентабельным. Средняя торговая наценка в столичных бутиках составляла в начале XXI века (вряд ли она была меньше в 1990-е годы) 200–250 %, а рентабельность «сравнима с рентабельностью нефтяных компаний – в районе 30 % от оборота» [204]. Это не удивительно, если еще учесть, что цены на нем были в 1,5–2 раза выше, чем в Европе [205]. Кроме того, они экономили на таможенных пошлинах, во много раз, часто в десятки, занижая стоимость ввозимого товара (а он был только импортным) [206].

Не удивительно, что на этом высокорентабельном рынке возникли, видимо, и первые в России торговые сети, такие как *Mercury*, «Джамилько», «Боско ди Чильеджи», «Люкс-холдинг» [207]. К этому же типу рынка можно отнести торговлю дорогими импортными автомобилями, мебелью, электронной техникой. Однако в этих сегментах розничного рынка (за исключением бытовой электроники) современные формы розничной торговли формировались с большим опозданием. Некоторые из этих сегментов (как например, продажа легковых автомобилей) оказались под контролем организованной преступности. Тем не менее к концу данного периода появились довольно крупные торговые компании в этих сегментах (упомяну только наиболее известные: «Рольф» по торговле легковыми автомобилями, «Три кита» – импортной мебелью, «Электросила» – бытовой электроникой и товарами долговременного пользования. Быстро развился рынок высокорентабельной торговли импортными лекарствами, опирающийся как на старую аптечную сеть, так и на новые торговые организации. В целом, рынок товаров для богатых сформировался за 5–6 лет в довольно цивилизованных формах.

В другом спектре розничного рынка для бедных наибольшую роль играли примерно с середины периода розничные и мелкооптовые рынки. При этом, если в советское время на колхозных рынках преобладала торговля продовольственными товарами, то в данный период времени – торговля дешевыми непродовольственными товарами, ввозимыми из таких стран, как Турция и Китай. По сравнению с советским периодом изменилась собственность на этих рынках. Если раньше это была государственная собственность, то в данный период собственниками рынков в результате их приватизации стали частные лица в виде индивидуальных предпринимателей или (чаще) закрытых акционерных обществ. Здесь следует отметить, что процесс приватизации колхозных рынков был наименее прозрачен даже среди крайне непрозрачной приватиза-



ции вообще. Это объяснялось исключительной выгодностью контроля над рынками и огромной ролью криминального капитала в установлении контроля над ними, избегавшего публичности. Кроме старых рынков возникли новые, часто очень крупные, как, например, «Лужники» – на месте крупного стадиона. Общее число рынков значительно выросло. Так, если при советской власти в Москве было 29 колхозных рынков, то в конце 1990-х годов – уже 174 рынка [208]. Основным поставщиком непродовольственных товаров на розничные рынки были «челноки». Эти люди приобретали товары в странах, где цены на них, как и качество, были минимальными, и в качестве багажа перевозили в Россию, где продавали посредникам для реализации на вещевых рынках. Чаще всего челноками становились потерявшие работу женщины, которым приходилось тащить тяжелейшие сумки с товарами, наживая при этом нередко тяжелые болезни. Выгодность челночной торговли определялась тремя обстоятельствами: низким (по сравнению в ППС) курсом рубля до 1996 года, низкими ценами в странах-импортерах, практическим отсутствием таможенных пошлин [209] на ввозимые товары, других налогов на доходы от торговли. На самих рынках торговля происходила в легких павильонах или киосках и не требовала отопления помещений зимой. В силу всех этих обстоятельств челночная и рыночная торговля оказалась долгое время более рентабельной, чем традиционная, и поэтому ее доля в розничном товарообороте долгое время непрерывно росла. Основная часть торговли на вещевых рынках носила нелегальный характер и органам статистики приходилось специальными методами учитывать ее реальный объем, скорее всего его недооценивая. По данным официальной статистики, доля торговли на вещевых и продовольственных рынках в общем объеме розничного товарооборота в текущих ценах в 1990 году составила 8 %, достигла пика в 1995 году (27 %) и на этом уровне удержалась до 1999 года включительно [210]. Фактический рост ее удельного веса был в этот период в неизменных ценах значительно выше, так как в исходном году уровень цен на ней был намного выше, чем в официальной торговле, а в 1999 году – значительно ниже. Доля торговли на вещевых и продовольственных рынках в 1999 году оказалась равной примерно аналогичной по экономической форме (III, IV и V разряды) торговле в дореволюционной России в 1913 году [211]. Таким образом, в этот период самые примитивные формы торговли побеждали современные.

На торговле на вещевых и продовольственных рынках огромные доходы наживали их хозяева. Они получали немалую арендную плату с



каждого торгового места. Поскольку таких торговых мест были сотни, а нередко и тысячи, даже после вычета расходов на содержание рынка набирались огромные суммы. Преступные группировки либо сами контролировали (были собственниками) рынки или взимали с них дань. Эти преступные группировки преимущественно были с Северного Кавказа и Закавказья [212]. «На многих рынках выросло уже по несколько криминальных “крыш”. Своя “группа поддержки” есть у администрации, своя – у каждого киоска или палатки, своя – у рыночных карманников и “кидал”» [213]. Чтобы понять источники получаемой на рынках прибыли, можно привести пример с торговлей мандаринами, которые закупались в Аджарии по 3–5 рублей за килограмм и потом с «марокканскими наклейками» продавались в Москве за 50–60 рублей [214].

Чем объяснить столь ошеломляющую победу форм торговли, характерных для торговли XVII–XVIII века над современными формами торговли в России 1990-х годов? Прежде всего, общей слабостью государственной власти в этот период: неспособностью собирать налоги и таможенные пошлины с мелких торговцев, продажностью чиновников, которые обходились дешевле, чем установленные налоги и таможенные платежи, даже с учетом «налогов» криминальных крыш. Но также и неповоротливостью приватизированной розничной и оптовой торговли, которая оказывалась неспособной осуществлять массовые закупки тех же товаров по импорту. По мере ее совершенствования, однако, рост доли продовольственных и вещевых рынков прекратился.

Вследствие непродуманных и поспешных организационных изменений в традиционной торговле ее конкурентные позиции на потребительском рынке в начале 1990-х годов существенно уменьшились. Отраслевой журнал так характеризовал это изменившееся положение: в традиционной торговле в начале 1990-х годов: «И вот любой магазин или палатка становится юридическим лицом. Но в состоянии ли он быть таковым? Ведь за этим – и взаимоотношения с банком, и бухгалтерский учет, и отношения с налоговой инспекцией, и определенный уровень компьютеризации, в конце концов. Многие ли предприятия торговли отвечают этим требованиям? Куда там. Им бы со своими прямыми обязанностями справиться. Между тем торги и тресты, которые прежде этим занимались, разогнали, хотя они с успехом (на средства магазинов) могли бы выполнять свои функции» [215]. Иными словами, в результате этой реорганизации в рамках либерализации экономики управленческие расходы магазинов резко выросли,



а качество их исполнения неизбежно ухудшилось, поскольку опыта в их осуществлении у магазинов не было. Еще больше осложнила положение магазинов одновременно осуществляемая децентрализация оптовой торговли, которая затруднила их закупочную деятельность. В таких условиях можно удивляться не тому, что традиционная торговля сократилась, а тому, что она выжила, хотя бы частично выдержала конкуренцию рынков. Не все секреты этого выживания отражены в экономической литературе и экономической публицистике. Прежде всего, более состоятельная часть граждан «брезговала» пользоваться услугами рынков, справедливо опасаясь некачественной продукции, антисанитарных условий торговли и т. д., предпочитая оплачивать более высокие торговые наценки традиционной торговле. Дальше действовали, видимо, традиционные механизмы выживания 1990-х годов: неуплата налогов, задержки платежей поставщикам товаров и услуг (например, за электроэнергию) и своим работникам, сдача торговых площадей арендаторам, снижение реальной заработной платы и числа продавцов.

Организованная торговля через магазины, под ударами конкуренции рынков и общей ее дезорганизации в результате либерализации и приватизации, в этот период сокращалась. Наиболее наглядным свидетельством этому является сокращение числа магазинов. К сожалению, сплошные статистические данные о числе и деятельности магазинов перестали собираться с 1995 года ввиду трудоемкости для статистических органов этой операции. С тех пор проводились выборочные обследования по крупным и средним магазинам. К ним относилась незначительная часть магазинов, поскольку в розничной торговле в этот период к мелким предприятиям относились предприятия с числом сотрудников менее 60 человек. Но к ним и относилась подавляющая часть магазинов. Поэтому сравнение с данными до 1995 года не представляется возможным. Но на 1 января 1994 года число магазинов в России составило 260,4 тыс. [216], в то время как на 1 января 1990 года их было 288,1 тыс. [217]. Иначе говоря всего за 4 года число магазинов снизилось примерно на 10 %, в то время как раньше их число непрерывно росло из-за слабости торговой сети в СССР. Особенно сильно должна была сократиться торговая сеть в сельской местности в связи с катастрофическим сокращением доходов населения. Многочисленные примеры сокращения числа магазинов в сельской местности приводились в «Торговой газете» в 1 квартале 1994 года. Вполне вероятно, что не все сокращение



торговой сети магазинов отражено в статистике. Оно могло выражаться также и в сокращении числа дней и часов торговли.

Особый вопрос – судьба крупных предприятий торговли в этот период. К их числу можно отнести магазины с числом занятых более 50 человек на магазин. В 1990 году магазинов с числом занятых 55–70 человек было 9800 и крупнейших универмагов с числом занятых 150–200 человек 1700, всего – 11,5 тыс. [218]. Не понятно, почему не выделены магазины с численностью занятых свыше 70 человек и меньше 150 человек. Возможно, при стандартной организации магазинов СССР таких не было вообще, либо это недоучет или ошибка.

Для сравнения: на 1 января 1994 года число магазинов со средней численностью в 66 человек было 8 тыс., свыше 66 человек – 6 тыс., в том числе в среднем 117 человек – 1 тыс. [219]. И эти данные не совсем сопоставимы. И все же бросается в глаза заметное сокращение числа магазинов с численностью занятых в 1990 году в 55–70 человек (в среднем как раз примерно 60 человек) с 9800 до 8000 и даже в 150–200 человек; с 1700 в 1990 году до 1 тыс. магазинов на 1 января 1994 года. Это может подтвердить высказанное выше предположение о более значительном сокращении числа магазинов, чем показывала официальная статистика. Либо сильно сокращались более сложные организации, что видно и по сопоставлению динамики рынков и магазинов.

Несмотря на небольшой удельный вес крупных и крупнейших магазинов в их общей численности, их роль в розничном товарообороте была, естественно, весьма значительна. По этим магазинам в силу их дороговизны были и наибольшие трудности при их приватизации. Впрочем, эта тенденция не подтверждается динамикой торговой площади магазинов, которая, по данным официальной статистики, снизилась по сравнению с концом 1990 года с 31,8 млн м² до 30,91 млн м² на 1 января 1994 года [220], т. е. на 2,8 % или значительно меньше, чем число магазинов. Этот вопрос (о судьбе крупнейших магазинов) требует дополнительного изучения.

Казалось бы, овладение такими крупнейшими торговыми предприятиями новой российской буржуазией должно было стать одной из приоритетных задач. Тем не менее до кризиса 1998 года попытки их рейдерских захватов или скупок, во всяком случае в Москве, которая всегда шла во всем впереди, наблюдались относительно редко [221]. Это можно объяснить их относительной низкой абсолютной и особенно относительной рентабельностью в этот период по сравнению с другими



отраслями, даже той же торговли, трудностями управления ими и дорогостоящей приобретения.

В начале 1990-х годов начали возникать и современные формы частной розничной торговли по образцу западных стран. Сначала они появились в торговле продовольственными товарами. Появились элитные супермаркеты (ТД «Садко-Аркада», четыре супермаркета «Глобал USA», четыре магазина «САМ», два супермаркета «Холдинг-Центр» и др.) [222]. Видимо, часть этих элитных супермаркетов возникла на базе скупленных крупных торговых предприятий, часть была построена заново. Как пишет крупный участник этого рынка Л. Хасис, «они обеспечивали рентабельность вследствие инфляции и ненасыщенного спроса из-за высоких цен, а не за счет увеличения оборота. По мере насыщения спроса стало очевидным, что для сохранения спроса необходимо увеличивать обороты и сокращать издержки. С этой задачей первое “поколение” элитных супермаркетов не справилось» [223].

Следующий этап возникновения современных форм розничной торговли оказался более успешным. Он начался, по мнению, Л. Хасиса, в середине 1990-х годов [224]. В этот период началось формирование розничных сетей, по образцу западных сетей. Первой появилась торговая сеть магазинов «Седьмой континент», ориентированная на состоятельных покупателей. Ей удалось скупить акции очень крупных, по советским меркам, гастрономов в историческом центре Москвы: «Центральный» на Лубянке, «Смоленский» на Арбате, «Охотный ряд» в гостинице «Москва» и магазин «Дома на набережной» [225]. Понятно, что такая скупка требовало немалых средств. Их источник в литературе того времени не раскрывается.

В 1995 году «Альфа-группа», оценив перспективы вложений в розницу, создала сеть «Перекресток», ориентированную на крупный оборот и широкий ассортимент, а не на высокую наценку. Бизнес-план для будущего торгового дома разрабатывала компания «Эрнст и Янг», маркетинговую стратегию – французская *Medis-Sodigral*. В 1996 году «Перекресток» получил от ЕБРР кредит в 42 млн долл. В том же году были сразу открыты 4 супермаркета. Таким образом, это была уже по замыслу вполне развитая торговая сеть [226]. По мнению Л. Хасиса, эта вторая попытка образования современной розничной торговли оказалась успешной. Новые торговые сети с их относительно низкими ценами позволили даже потеснить мелкооптовые рынки [227]. С этим мнением можно согласиться. Действительно, именно в это время несколько



сократился удельный вес рынков в розничной торговле. О жизнеспособности этих торговых сетей говорит и тот факт, что они благополучно пережили тяжелейший финансовый кризис 1998 года.

С небольшим опозданием против продовольственных розничных сетей возникли сети по торговле непродовольственными товарами, товарами долговременного пользования. Одной из первых таких сетей была сеть «Техносила» (возникла она под первоначальным названием «СВ», новое название приобрело в 1997 году). За первые 6 лет своего существования в Москве открылось 9 магазинов этой сети [228].

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что в этот период в России еще не начали, в отличие от Восточной Европы, функционировать иностранные торговые сети. Иностранные компании розничной торговли только присматривались к российскому рынку и не решались открывать в России свои предприятия.

Тем не менее удельный вес сетей в розничном товарообороте в этот период был еще ничтожным: буквально 2–3 %, намного меньше не только в сравнении с западными странами, но и с более развитыми странами Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия). В этом выразался еще очень примитивный характер российской розничной торговли.

Разумеется, в этот период коренным образом изменился характер розничной торговли по сравнению с советским периодом. Все торговые предприятия работали в новых условиях: без фондов и нарядов, по свободным ценам, при полной хозяйственной самостоятельности.

Подводя итоги развития институтов розничной торговли в этот период, следует указать в качестве самого крупного их достижения устранение, пожалуй, самого крупного дефекта советской розничной торговли – товарного дефицита. Уже к середине 1990-х годов в различных торговых предприятиях при небольших усилиях покупателей можно было купить почти любой товар. Частично это, конечно, было связано со свободными ценами, отсекавшими излишний спрос. Но сказались и предприимчивость торговцев в условиях конкуренции. Вместе с тем качество товаров, особенно импортных, в массовой торговле продолжало оставаться низким, зачастую даже более низким, чем в советский период. Население с низкими доходами готово было приобретать товар и с низким качеством. Что касается организационной структуры розничной торговли, то она примитивизировалась по сравнению с советским периодом. Вместе с тем в последнюю часть данного периода процесс примитивизации розничной торговли прекратился и начали возникать

современные формы розничной торговли, хотя их доля в розничном товарообороте была еще ничтожна. Для оценки качества рыночных институтов этого периода важнейшее значение имеет изменение производительности труда в розничной торговле. Прямое сопоставление с советским периодом невозможно: за расширение разнообразия товарного ассортимента приходится платить.

Для оценки изменения производительности труда в торговле ключевое значение имеет определение динамики численности занятых в торговле. Его определение сопряжено со значительными трудностями – и в силу слабой достоверности данных о занятости легальных торговых предприятий и, еще больше, данных о занятости нелегальной торговли, включая занятость челноков. По данным Госкомстата РФ, численность занятых в розничной и оптовой торговле, общественном питании выросла с 5,87 млн человек в 1990 году до 9,32 млн человек в 1998 году, т. е. в 1,59 раза [229]. Эти данные не раскрывают динамики занятых по отдельным отраслям торговли. Как будет показано далее, скорее всего, численность занятых в общественном питании заметно упала и, следовательно, численность занятых в розничной торговле и оптовой торговле выросла еще больше. Есть все основания полагать, что определенная Госкомстатом РФ численность занятых в торговле в 1990-е годы очень сильно занижена. Больше всего это связано с недооценкой занятых в «челночной» торговле. По некоторым оценкам в середине 1990-х годов в «челночной» торговле на всех ее стадиях – от закупки товара за рубежом до продажи на вещевом рынке – было занято около 10 млн человек [230] или больше, чем Госкомстат оценивал всех занятых и в розничной и оптовой торговле и общественном питании. Если допустить, что госкомстат сумел учесть занятых на вещевых товарных рынках вряд ли более чем в 1 млн занятых, то остается еще 9 неучтенных млн человек, что доводит общее число занятых в розничной и оптовой торговле и общественном питании до 18,3 млн человек, а за минусом немногим более 1 млн (вместо немногим более 100 тыс. занятых в 1990 году) в оптовой торговле и немногим более 1 млн занятых в общественном питании (на уровне 1990 года) число занятых в розничной торговле достигло 16,3 (18,3 – 1,0 – 1,0) вместо 4,43 (5,87 – 0,12 – 1,32) млн человек в 1990 году, или выросло в 3,68 раза.

Что касается индекса розничного товарооборота, то его официальная динамика (93 % по отношению к уровню 1990 года) [231] вызывает глубокие сомнения в своей достоверности в силу явного несо-



ответствия со всеми имеющимися данными о динамике уровня жизни основной части населения в этот период и с официальными данными о динамике розничных цен и товарооборота в текущих ценах в этот же период (41,5 %) [232]. Правда, эти данные не совсем сопоставимы, так как индексы розничных цен Госкомстата исчислены не в среднегодовом выражении, а в декабре к декабрю, но вряд ли это могло серьезно сказаться на величине этого индекса. Более точную оценку может дать сопоставление с динамикой ВВП в этот период с поправкой на изменение доли личного потребления домашних хозяйств. Согласно нашим подсчетам ВВП России в 1998 году составил 67,2 % к 1991 году [233], а доля личного потребления домашних хозяйств в ВВП выросла с 46,8 % в 1990 году [234] до 52,4 % в 1999 году, по данным о ППС рубля [235]. Получается индекс, равный 74,5 %. Отсюда индекс производительности труда в торговле получается равным 20,3 %. Это даже меньше, чем индекс производительности труда в промышленности РФ в тот же период по официальным данным [236], которая снижалась намного быстрее и где к тому же очень сильно сократились капитальные вложения и объем основных фондов. Частично эту разницу можно объяснить платой за увеличение товарного ассортимента в торговле, частично – примитивизацией торговли во всех видах и увеличением доли наиболее примитивных форм торговли. Появление новых, более прогрессивных форм розничной торговли в этот период носило незначительный характер и не оказало заметного влияния на эффективность розничной торговли.

2.4.2. Оптовая торговля

Ведущим звеном торговли является оптовая торговля. Именно она наиболее интенсивно изучает потребительский спрос и организует товаропотоки между производителем и потребителями, представленными розничными предприятиями. Ее можно назвать мозгом и нервной системой торговли. Однако именно об этой части торговли России 1990-х годов меньше всего достоверных данных.

Анализ состояния оптовой торговли проведем по той ее части, которая относится к оптовой торговле потребительскими товарами. Понять ее динамику по сравнению с советским периодом нелегко. Последние опубликованные данные об оптовой торговле в советский период относятся к 1988 году и относятся к СССР в целом. В статистическом справочнике по оптовой торговле РСФСР за 1986–1990 годы эти ключевые



данные удивительным образом отсутствуют, что может говорить о дезорганизации оптовой торговли в этот период [237]. В этом году в СССР было 1708 оптовых предприятий (контор и баз) с численностью занятых 205 тыс. человек [238] со средним числом занятых на одном предприятии 120 человек. С учетом того, что в РСФСР в этом году было занято 57,7 % всех занятых в торговле [239], получается примерно около 1000 предприятий оптовой торговли и 118,2 тыс. занятых человек. По сопоставимому кругу крупных и средних предприятий оптовой торговли потребительскими товарами в 1998 году было 6,2 тыс. предприятий с численностью занятых 210,3 человек [240] при среднем числе занятых на одном предприятии 34 человека. Иными словами, число только крупных и средних предприятий оптовой торговли выросло более чем в 6 раз, а число занятых – почти в 2 раза. Поистине феноменальный рост, особенно с учетом сокращения объема товарных ресурсов потребительских товаров в этот период по сравнению с советским периодом. Но помимо крупных и средних оптовых предприятий, в том же 1998 году было еще (если верить официальной статистике) 190,1 тыс. мелких оптовых предприятий с общей численностью занятых 999,4 тыс. человек [241], или в среднем 5,25 человека на одно предприятие, а всего в 196,3 тыс. оптовых предприятий было занято 1209,7 тыс. человек или 6,16 человек на одно предприятие. Можно говорить о коренном изменении не только характера (что естественно при переходе к рыночной экономике), но и институциональной структуре оптовой торговли. Возникновение с нуля десятков тысяч оптовых предприятий, требующих для осуществления своей деятельности товарных складов и холодильников (при торговле многими скоропортящимися потребительскими товарами), которые быстро не построишь, заставляет усомниться в реальной (а не фиктивной) их оптовой торговой деятельности. Коренным образом изменилось соотношение между розничными и оптовыми предприятиями. Если в советский период на одно оптовое предприятие приходился 371 магазин, то в 1998 году с учетом мелких оптовых предприятий – немногим более одного магазина, что выглядит полным абсурдом и служит дополнительным свидетельством извращенного характера оптовой торговли потребительскими товарами в этот период даже с учетом появления конкуренции в этой сфере. Так, в США в 1982 году (когда проводился очередной ценз) на 1923,2 тыс. предприятий (включая предприятия общественного питания в количестве 381,7 тыс.) приходилось 159,7 тыс. предприятий оптовой торговли товарами краткосрочного пользования



с числом занятых 2072 тыс. человек и 59,3 тыс. предприятий торговли потребительскими товарами долговременного пользования с числом занятых 644 тыс. человек, а всего 219 тыс. предприятий с числом занятых 2716 тыс. человек или 12,4 человека на предприятие вместо 6,16 в России при несравненно более высокой производительности труда в США. Одно оптовое предприятие в США приходилось на 7,03 магазина или в 7 раз больше, чем в России [242]. Очевидно, что большая часть так называемых оптовых предприятий в России представляла собой фирмы-однодневки или «отмывочные» предприятия для отмывания нелегальных доходов. Оставшаяся часть реально оптовых предприятий преимущественно функционировала крайне неэффективно, компенсируя эту неэффективность сверхвысокими торговыми наценками. Она не выдерживала сравнения с советской оптовой системой. Даже в 2003 году начальник Департамента потребительского рынка Москвы В. Мальшков вынужден был признать это: «Можно ругать советское время, но тогда существовала сильная вертикальная оптовая база, что создавало хорошие условия для распределения товаров. Без возрождения оптовых распределительных центров невозможно хорошего функционирования торговой системы» [243]. Иными словами можно сказать, что если розничная торговля в 1990-е годы примитизировалась, то оптовая торговля и примитизировалась, и стала чудовищно неэффективной и расточительной. Дополнительным свидетельством этой расточительности служит сравнение товарооборота розничной и оптовой торговли в СССР в 1990 году и США с РФ в 2001 году. В первых двух случаях оно было выше 100 (в СССР 107,3 %, в США 116,6 %), в то время как в РФ – 55,4 % [244]. Важно понять причины этой эволюции.

Следует отметить, что эволюция оптовой торговли в 1990-е годы крайне мало и плохо исследована. Поэтому о многом, что происходило в эти годы, приходится догадываться. Ключевое значение имеет судьба прежних оптовых организаций. Понятно, что они должны были изменить методы своей деятельности в связи с переходом к рыночным отношениям. Это очень непростой и болезненный процесс, однако так или иначе в 1990-е годы его пережили многие прежние хозяйственные структуры в различных областях экономики, включая и торговлю (розничная торговля). В оптовой торговле, казалось, произошла катастрофа. Во всяком случае, не известна ни одна крупная прежняя оптовая структура, которая сохранила бы серьезное хозяйственное значение до конца 1990-х годов.

В монографической и периодической литературе мне не удалось найти более или менее аргументированный ответ на причины этой катастрофы применительно к оптовой торговле потребительскими товарами. Гораздо лучше он освещен применительно к торговле товарами производственного назначения [245]. Можно полагать, что в силу однородности выполняемых функций аналогичные процессы происходили и в оптовой торговле потребительскими товарами. На первое место в число этих причин следует поставить стремление предприятий торговать напрямую, без посредников. Это явление имело, по-видимому, в свою очередь несколько причин. Прежде всего, увести от какого-либо внешнего контроля товарные, как и финансовые, потоки предприятия. В Советский период специализированная оптовая торговля играла важную роль в реализации потребительских товаров розничной торговли. Обоснованнее всего, как мне представляется, эту роль можно определить сравнением объема розничного товарооборота со складским торговым оборотом (был еще транзитный с участием и без участия в расчетах). В 1988 году объем розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли составил 366,4 млрд руб., а без издержек розничной торговли общественного питания (8,2 % от оборота розничной торговли и общественного питания) 336,4 млрд [246]. В то же время складской товарооборот в том году составил 108 млрд руб. [247], или 32,1 % к розничному товарообороту без торговой наценки. Если же взять все формы оптового товарооборота, где организующая роль оптовой торговли была также значительна (253 млрд руб.) [248], это доля вырастет до 75,2 %. В 1997 году продажи промышленными организациями потребительских товаров многократно, нередко в десятки раз, превышали продажи крупных и средних оптовых организаций [249]. С учетом удельного веса крупных и средних организаций в обороте оптовой торговли (50,6 %) [250] эта малая доля лишь немногим увеличится. Огромное противоречие со стоимостными показателями соотношения розничного и оптового товарооборота в 1990-е годы объясняется не только огромным размером торговых наценок в расточительном оптовом звене и многократным (нередко 4–5 раз повторным оптовым товарооборотом от столицы до районов), но и фиктивным характером торговой деятельности многих квазиоптовых структур при предприятиях, созданных исключительно для сокрытия их реальной выручки.

Вместе с тем скорее всего прежние оптовые предприятия очень сильно растерялись в новой для них ситуации. Они не сумели использовать



некоторые остающиеся возможности для продолжения своей деятельности в новых условиях (в отличие от производственных предприятий). Наконец, немалое значение имел способ приватизации оптовых предприятий. Как раз применительно к оптовой торговле этот процесс очень плохо проанализирован. Мне представляется, что самым важным элементом в этом процессе было требование демонаполизации оптовых предприятий (не более 30 % доли на региональном рынке), которая привела к раздроблению оптовых предприятий и создала много трудностей в их деятельности, ослабив их и материальную, и финансовую базу.

Наряду со старыми оптовыми предприятиями в этот период возникли многие новые настоящие (а не фиктивные) предприятия. Собственно, многие первые олигархи начинали как оптовые торговцы (преимущественно компьютерами и легковыми автомобилями). Так, крупную оптово-розничную торговлю отечественными и импортными легковыми автомобилями осуществлял в 1990–1993 годы Борис Березовский (фирма «Логоваз») [251]. Заработав на этой торговле огромные средства, бизнесмены затем чаще всего покидали эту сферу, несмотря на ее высочайшую доходность, перемещаясь в более влиятельные сферы экономики (например, в нефтяную промышленность или банковское дело). Вместе с тем в «новой» оптовой торговле появились крупные специализированные фирмы, для которых эта сфера надолго стала основной. В качестве примера можно назвать крупнейшую оптовую фирму по торговле преимущественно импортными автомобилями «Рольф». До ее создания этим импортом занимались многие компании, в том числе и компании Березовского, естественно, неквалифицированно и расточительно [252]. Не стану утверждать, что «Рольф» торговал также эффективно, как западные компании (до этого далеко было даже в 2006 году) [253], но такая специализация не могла не быть относительно эффективной. В то же время возник ряд и других крупных оптово-розничных компаний по торговле электроникой, другими товарами долгосрочного пользования, фруктов и вин и т. д. Таким образом, очень медленно, но новая оптовая торговля совершенствовалась.

Оптовая торговля потребительскими товарами оказалась чрезвычайно рентабельной. Разумеется, официальная статистика торговых оптовых предприятий реальную величину прибыли в этом секторе тщательно скрывала. Косвенно о ее огромных размерах можно судить по колоссальному росту численности торговых предприятий и занятых в оптовой торговле. В начале нулевых годов нами была осуществлена альтернатив-

ная оценка рентабельности оптовой торговли. Она относится к оптовой торговле как потребительскими, так и производственными товарами в 2001 году (вряд ли в конце 1990-х годов положение сильно отличалось). Поэтому применительно к оптовой торговле потребительскими товарами она может быть принята с известными оговорками и может отличаться от рассчитанной величины по всей оптовой торговле. Итак, после уплаты налогов альтернативная оценка прибыли оптовой торговли оказалась в 2,7 раза выше официальной оценки, рентабельность активов составила 53,4 %, продаж – 15,7 % [254]. Такие результаты следует признать беспрецедентно высокими, сравнимыми только с рентабельностью нефтяной промышленности в годы высоких цен на нефть. Они также показывают (неполностью, так как не учитывается чрезмерность издержек), какую огромную дань вынуждено платить общество оптовой торговле. При том не исключено, что рентабельность оптовой торговли потребительскими товарами была несколько ниже, чем всей оптовой торговли.

Чем же объяснить такую высочайшую прибыль оптовой торговли? Выскажу свою гипотезу. Во-первых, оптовая присваивала себе большую часть разницы между низкими ценами на импортные продовольственные потребительские товары и товары долговременного пользования, которые в этот период составляли более половины российской розничной торговли. Во-вторых, несмотря на попытки антимонопольной и приватизационной службы ограничить монополизацию внутреннего рынка, реально она оставалась очень большой. Видимо, благодаря связям с администрацией регионов оптовым предприятиям удавалось ограничить вход на рынок конкурентов. В этом отношении обращает, в частности, на себя внимание то, что в этой очень выгодной сфере почти не возникло иностранных предприятий. Вполне возможно, что за фасадом множества оптовых предприятий скрывались одни и те же собственники. Наконец, мог быть и монополистический сговор оптовых предприятий на региональном и общероссийском уровне в отношении размера цен (это неоднократно было зафиксировано, например, на оптовом рынке нефтепродуктов).

2.4.3. Общественное питание

Изменения в институциональной структуре общественного питания были, пожалуй, еще более крупными и драматическими, чем в розничной и оптовой торговле. Советское общественное питание было



сориентировано на обслуживание основной массы населения (не только взрослого, но и детского, благодаря школьным столовым). Оно носило в очень значительной степени социальный характер благодаря низким ценам на закупаемое продовольствие, отсутствию арендной платы за помещения, низким ценам на электроэнергию и отопление, субсидиям предприятий заводским столовым. Капитальные вложения в модернизацию предприятий осуществлялись преимущественно за счет бюджета. Вместе с тем оно зачастую носило низкогокачественный характер из-за слабости или отсутствия конкуренции.

При переходе к рыночной экономике условия функционирования предприятий массового общественного питания резко изменились к худшему. Цены на продукты питания, приобретаемые предприятиями, выросли намного быстрее, чем заработная плата рабочих и служащих и, тем более, крестьян. За аренду помещений пришлось платить арендную плату. Во много раз выросли цены на топливо и электроэнергию. Возможность предоставлять субсидии ведомственным предприятиям общественного питания резко сократилась из-за ухудшения финансового положения предприятий. Поскольку расходы на модернизацию производства легли на плечи самих предприятий общественного питания, то и эти расходы пришлось включать в себестоимость или оплачивать из прибыли. Серьезно осложнила положение общественного питания приватизация, в ходе которой вместо трестов общественного питания основной хозяйственной единицей постепенно становились отдельные предприятия, что требовало от них создания самостоятельных финансовых и закупочных служб. Таким образом, относительное удорожание услуг общественного питания совпало с резким снижением реальной заработной платы основной части населения в 1990-е годы. Поэтому для многих российских граждан пользование услугами общественного питания стало непозволительной роскошью. Многие предпочитали приносить на работу еду

Параллельно основному процессу сокращения пользования услугами общественного питания шел другой достаточно значимый процесс расширения пользования их услугами со стороны быстро растущей (по доле в общих личных доходах) богатой части населения. Дело не только в том, что эта часть населения за одно посещение тратило часто в десятки, если не сотни раз больше средств, чем рядовые граждане, но и в том, что богатые лица гораздо чаще посещали эти предприятия, используя их для деловых встреч. Часто в них проходили и корпоративные вече-



ринки. Для этой части общественного питания существенным фактором было влияние организованной преступности, которая, по сообщениям печати, контролировала деятельность многих ресторанов. Общий баланс этих двух процессов и определил судьбу и характер общественного питания в 1990-е годы.

Определить реальное положение в этой сфере тех лет крайне сложно в связи с удручающим состоянием статистики. Ее достоверность оказалась крайне низкой из-за сокрытия реальной выручки и прибыли.

Наиболее общее представление о состоянии отрасли дает изменение численности предприятий общественного питания и численности занятых в них, которые, скорее всего, относительно достоверны. Уже к 1994 году обозначилось драматическое сокращение сферы общественного питания в России. Так, общее число предприятий общественного питания в 1993 году составило 117,9 тыс. вместо 182 тыс. в 1990 году, сократившись на 34,7 %, а численность персонала сократилась с 1339 тыс. человек в 1990 году до 668 тыс. человек в 1993, сократившись практически в 2 раза (!) [255]. Таких темпов сокращения производственной активности не знала ни одна другая сфера экономики в тот период. Значительно сократилось и число мест в предприятиях общественного питания: с 11 844 тыс. в 1990 году до 8581 тыс. в 1993 году при довольно заметном сокращении числа мест на одно предприятие – с 65 до 47 [256] или на 27,5 %. По официальным данным, начиная с 1994 года несмотря на сокращение числа предприятий (очевидно, наименее доходных) общественное питание стало убыточным [257].

Можно полагать, однако, что, по крайней мере, с середины 1990-х годов положение в системе общественного питания было не столь драматичным, как показывает официальная статистика. Это связано не столько с данными о численности занятых и числе предприятий в общественном питании, сколько с изменением характера предприятий общественного питания и их доходности. Общественное питание нашло очень выгодную для себя нишу – обслуживание самого доходного слоя российского населения, стремительно растущего слоя состоятельных людей, которые зачастую не считали денег и поэтому могли принести огромные доходы новым предприятиям. В этом еще проявилась способность российского предпринимательства откликаться на доходные возможности российского рынка. Наиболее доходными предприятиями общественного питания, по определению, были рестораны. Их число в советский период было невелико. Так, на 1 января 1994 года на



всю России их было всего 3,3 тыс. [258], преимущественно конечно являвшихся наследием советского периода.

Сравнить это количество с их числом в советский период нелегко. Такой статистики для советского периода мне найти не удалось. Известный ключ к этому дает сравнение числа ресторанов с общим числом предприятий общественного питания в тот же период. Из общего числа предприятий общественного питания 117,9 тыс. ресторанов было 3,3 тыс. или 2,7 %. Распространяя эти данные на Москву 1973 года, где было 7780 предприятий общественного питания [259], получаем 210 ресторанов. Вряд ли их число значительно увеличилось в последующие годы. В 2004 году их число в Москве составило 3000 [260]. Значительное их количество появилось, конечно, после 1998 года, но рост примерно в 10 раз за 10 лет выглядит ошеломляющим. Из этого количества ресторанов на элитные или гастрономические со средней стоимостью чека 50 долларов и выше приходилось 200 (в советское время к таким элитным ресторанам можно было в Москве отнести не более 10–12 ресторанов I категории типа «Националь», «Москва», «Прага») [261]. Очевидно, что доля ресторанов в общем количестве предприятий общественного питания возросла во много раз. Если учесть, что величина среднего чека даже в демократическом ресторане (10–30 долларов или при средней величине в 20 долларов или примерно 500 рублей) превзошла примерно в 10 раз среднюю величину чека в столовых того времени, то нетрудно прийти к выводу, что в конце 1990-х годов рестораны по выручке составили больше половины выручки предприятий всего общественного питания. Что касается элитных ресторанов, то величина чека в них нередко достигала фантастических величин. В этот период росла и численность, и обороты менее дорогих, но тоже весьма прибыльных кафе. Таким образом, 1990-е годы стали свидетельством стремительного роста наиболее привилегированных и доходных предприятий общественного питания для небольшой состоятельной части населения при резком сокращении сети и оборотов основной части действительно общественного питания для основной массы населения. Заслуга российского предпринимательства состоит в том, что оно своевременно сумело оседлать волну роста спроса на элитное обслуживание в этом секторе, который к концу 1990-х годов еще оставался не заполненным до конца.

Не удивительно, что при высоких ценах на обслуживание в элитном сегменте общественного питания в целом общественное питание с уче-



том реальных (а не многократно заниженных оборотов) стало одним из самых высокоприбыльных секторов российской экономики. По нашим (с Д.А. Фоминым) расчетам, в 2001 году рентабельность активов после выплаты ничтожных налогов в общественном питании и составила огромные 23 % вместо 2,8 % по официальным данным, а рентабельность услуг – 41,4 % вместо 22,4 % по официальным данным [262].

Важное достижение российского общественного питания в 1990-е годы – возникновение предприятий быстрого питания (*fast food*) с невысокой ценой порций. И таким образом более или менее качественно и, главное, быстро удовлетворять потребности в пище значительной части населения. Образцом для такого рода заведений стал возникший в 1990 году «Макдональдс». Эта компания в 1990-е годы продолжала свою экспансию в Москве и провинции, несмотря на не очень привлекательную по вкусовым качествам пищу. В качестве ее конкурентов в Москве и провинции возникли компании (сети) предприятий быстрого питания, созданные российскими предпринимателями. В Москве на деньги ряда предпринимателей и московского правительства (ему первоначально принадлежало 44 % акций) в 1995 году возникла сеть закусочных «Русское бистро» с русской национальной кухней, а затем и целый ряд других сетей быстрого питания. Однако коммерческий успех российских предприятий быстрого питания в 1990-е годы был невелик. Так, хотя сеть закусочных «Русское бистро» по числу предприятий в Москве на 10 предприятий была больше, чем «Макдональдс», она даже к 2000 году не смогла стать достойным конкурентом последнего. В этом году средняя дневная проходимость одного предприятия «Русское бистро» составила 350–400 человек, а «Макдональдса» – 10–15 тыс. человек. Серьезно отставали от «Макдональдса» по дневной проходимости предприятия и других российских сетей быстрого питания: «Елки-палки» – 1,5–3 тыс. клиентов в день, «Ростик» – около 7 тыс. [263].

Поскольку обслуживание спроса состоятельных слоев населения имело предел насыщения, на следующем этапе перед общественным питанием вставала намного более сложная, если учитывать меньшую прибыльность подобных предприятий, проблема удовлетворения спроса этой части населения, которая считала если не каждую копейку, то каждый рубль. Для этой части населения появилось только одно преимущество по сравнению с советскими временами: исчезновение очередей. В основном, конечно, в связи с сокращением спроса.



Если подвести итоги институциональным изменениям в общественном питании в 1990-е годы, то они состоят в том, что оно сумело приспособиться к новым социально-экономическим условиям и стать одной из самых процветающих отраслей экономики за счет обслуживания самой состоятельной части населения. Основная часть населения резко сократила свое пользование этим институтом из-за его дороговизны. Предприниматели дорогих предприятий выиграли, общество (и налоговая система) проиграло. Выиграла и организованная преступность, которая облагала рестораны и кафе большой данью.

Каковы же общие итоги институциональных преобразований в торговле и общественном питании в 1990-е годы?

Эта система – основа и первичная отрасль рыночной экономики совершила трансформацию своих прежних командных институтов в новые, рыночные. Этот переход сопровождался множеством ошибок и неудач, особенно в сфере приватизации. Российское и, в какой-то мере, иностранное предпринимательство оценило высокую рентабельность этой сферы, вызванную слабостью конкуренции, возможностью получения огромных теневых доходов, ухода от налогов. Ее размеры резко увеличились по сравнению с советским периодом, когда она была недо-развита. Слишком резко по сравнению с сужившимся более чем на половину реальным сектором экономики. Из-за слабости конкуренции и отсутствия опыта новые и преобразованные организационные структуры работали, как правило, крайне неэффективно, намного хуже аналогичных западных и нередко советских. Эта неэффективность компенсировалась огромными торговыми наценками (маржей). Тем не менее некоторое повышение эффективности все же, пусть и очень медленно, происходило. В этом отношении особое значение имело образование к концу периода небольшого числа еще маломощных сетей предприятий в розничной торговле и общественном питании. Розничная торговля и общественное питание переориентировались на обслуживание самого состоятельного слоя населения.

Пожалуй, наибольшим достижением в этой сфере стало устранение дефицита и некоторое улучшение качества обслуживания, особенно состоятельной части населения.

В целом, взвешивая плюсы и минусы развития этой сферы, следует признать, что минусов было намного больше.



2.5. Кредитная система

Нет нужды объяснять ключевую роль кредитной и денежной (в значительной степени, той же кредитной) системы в функционировании и развитии рыночной экономики. В предыдущем томе было показано, что формирование рыночной кредитной системы в 1990–1991 годах в РСФСР оказалось крайне неудачным и привело к образованию довольно многочисленных, но крайне слабых и неэффективных кредитных институтов. Теперь предстоит проследить, что с ними случилось в анализируемый период, сумели ли они освободиться от своих слабостей.

2.5.1. Коммерческие банки

1992–1998 годы – период бурного количественного роста системы коммерческих банков, как и периодических кризисов в системе коммерческих банков. Но эти кризисы лишь замедляли развитие систем коммерческих банков. На место ликвидированных (отозванная лицензия) или обанкротившихся коммерческих банков приходили новые. На конец 1991 года в России было 1360 кредитных организаций [264] вместо 4 в 1987 году. Их число выросло до 2517 на конец 1994 года, достигнув в этом году пика. Оно снизилось лишь до 2050 на конец 1996 года. И это несмотря на то, что в 1993–1994 годы были ликвидированы 91 кредитная организация и в 1995–1996 годы 895 кредитных организаций [265]. Таким образом за 1991–1996 годы вновь возникло 1676 кредитных организаций, что позволило намного перекрыть ликвидацию 986 кредитных организаций. О бурном развитии этого сектора говорил и рост численности занятых в отрасли «Финансы, кредит, страхование». Она выросла с 402 тыс. в 1990 году до 736 тыс. в 1998 [266], т. е. почти вдвое, в то время как в подавляющей части других отраслей экономики быстро сокращалась. Можно не сомневаться, что основная часть этого прироста пришлась именно на коммерческие банки, ибо остальные компоненты этого сектора развивались в этот период слабо, либо просто деградировали, как страховая система. По-видимому, мировая экономическая история не знает примеров столь стремительного роста этой системы, если судить по количеству банков. Говорило ли это о расцвете рыночной экономики в России или появлении очередного мыльного пузыря? Коммерческие банки России в этот период стали, пожалуй, наиболее влиятельными экономическими структурами не только собственно в экономике, но и



в политической жизни. Появился термин «семибанкирщина», определяющий наиболее влиятельную политическую силу. Имена владельцев крупнейших коммерческих банков России стали широко известны и входили в список самых богатых людей России в этот период. Даже легальная оплата труда банковских работников была одной из самых высоких в России (а были еще немалые нелегальные доходы у руководящих работников банков). Попасть на работу в банк было очень большой удачей. Банки обзаводились роскошными зданиями и мебелью. И все это при том, что по активам коммерческих банков в конце 1995 года банковская система России оставалась карликом. При том, несмотря на колоссальное сокращение банковских операций, капитал банковской системы после резкого снижения в 1991–1993 годах очень сильно вырос (с 4 млрд долл. в начале 1994 года до 13,7 млрд долл. на 1 июля 1997 года и 20,4 млрд долл. на 1 августа 1998 года [267]), что возможно было только при огромной прибыльности этого сектора. При этом в СМИ появлялись сообщения о сокрытии в ряде банков многих банковских операций и прибыли от них (этот вопрос выпал из поля зрения экономистов в отличие от размеров теневой экономики в других отраслях экономики). Загадок, как видим, накопилось немало.

Главный секрет преуспевания коммерческих банков в этот период состоит в том, что значительная часть из них умело воспользовалась хаосом, который в этот период царил в экономике и политической жизни России. Можно сказать, что они паразитировали на этом хаосе. Это делает честь коммерческой сообразительности их собственников, но не делает чести роли этой системы в экономике страны.

Почти анатомическое исследование состояния системы коммерческих банков России в этот период содержится в вышедшей в 1996 году книге «Российские банки накануне финансовой стабилизации» [268]. Авторы проделали тщательнейший анализ финансового состояния 627 московских банков (в Москве в этот период концентрировались основные финансовые потоки и размещались крупнейшие российские коммерческие банки) и на этой основе пришли к обоснованным выводам о состоянии всей системы в целом. Я изложу основные выводы этого исследования, с которыми полностью согласен. Основной вывод авторов состоит в том, что коммерческие банки вследствие особенностей их активов и пассивов умело воспользовались периодом стремительной инфляции, обогатились на «инфляционном доходе». Для того чтобы показать механизм извлечения инфляционного дохода, необходимо



рассмотреть особенности активов и пассивов коммерческих банков России в этот период в отличие от нормальных стран с рыночной экономикой.

Наиболее важной особенностью пассивов российских банков явилось преобладание в них бесплатных пассивов над платными. Так, по указанным московским банкам их соотношение между платными и бесплатными обязательствами составило на 1 января 1995 года 1 : 4, в то время как у американских банков оно было 2 : 1 [269]. Иными словами, это соотношение для российских банков было в 8 раз выгоднее. Кроме того, возник огромный разрыв между процентными ставками по платным обязательствам и ставкам по кредитам. Такое абсурдное с точки зрения экономического смысла, но очень выгодное для банков соотношение между платными и бесплатными обязательствами по депозитам и кредитам определялось особенностями российской экономики в этот период.

Основные привлеченные ресурсы коммерческих банков в этот период состояли (кроме Сбербанка России) из средств предприятий, поскольку основная часть населения не имела свободных средств и (если они и имелись) не доверяло надежности коммерческих банков. Поэтому (и в этом другая особенность российских банков, в отличие от западных) доля средств населения в них была ничтожна. Предприятия же зачастую были учредителями коммерческих банков (карманные банки для крупных компаний), либо рассматривали их преимущественно как средство отмывания денег криминальными структурами. Для тех и других собственников прямые доходы от банков не имели существенного значения. Они были готовы довольствоваться нулевыми или (с учетом инфляции) ничтожными ставками по вкладам и текущим счетам. На это накладывалась малая экономическая грамотность многих новых предпринимателей, то, что Дмитриев и его коллеги вежливо называют «низкой адаптивностью к высокой инфляции» [270]. Они долго рассматривали свои средства в банках как механизм проведения расчетов, а не как доходные инструменты. Долгое время практически бесплатными были средства федерального бюджета и региональных бюджетов, размещавшиеся в коммерческих банках, поскольку система казначейства не была создана, во многом под давлением коммерческих банков, не желавших лишиться бесплатных ресурсов.

Важнейшая особенность активов коммерческих банков России долгое время (до 1996 года) состояла в том, что неработающие активы составля-



ли намного ббольшую часть, чем в западных банках, и их относительная величина была абсурдно большой. Так, по 627 московским банкам на 1 января 1995 года доля неработающих активов составляла 50,47 %, в то время как (по состоянию на конец 1993 года) в Великобритании – 14,42 %, Германии – 4,26 %, Италии – 41,54 %, Турции – 27,81 %, Франции – 7,09 %, Японии – 10,25 % [271]. И при такой крайне неблагоприятной, как будто бы, структуре активов банки все же умудрялись обеспечивать высокую рентабельность. Прежде всего, необходимо объяснить, с чем была связана такая низкая доля работающих активов. Нетрудно догадаться, что с отсутствием достаточного количества объектов для рентабельных вложений. Основная часть реального сектора экономики была, по нашим альтернативным оценкам, в 1990-е годы нерентабельной, а отрасли рыночных услуг настолько рентабельными, что не нуждались в кредитах банков. Было выгоднее иметь беспроцентные денежные средства, чем терять их вследствие невозврата. Этот невозврат по различным реальным оценкам в середине 1990-х годов составлял от 30 до 40 % от объема выданных кредитов (официальная просроченная задолженность была намного ниже из-за манипуляций банков с этой величиной). Наиболее доходными вложениями коммерческих банков до середины 1990-х годов были вложения в иностранную валюту. Поскольку курс иностранной валюты до 1995 года рос быстрее, чем оптовые и розничные цены, активы в иностранной валюте приносили огромные доходы. Эти активы образовывались за счет валютных счетов предприятий и частных лиц, задержки переводных и расчетных операций в иностранной валюте, кредитов зарубежных банков, не вложенных в экономику, а также приобретения иностранной валюты на валютном рынке за счет рублевых вкладов.

То обстоятельство, что основные доходы коммерческих банков образовывались за счет роста курса иностранной валюты под влиянием сильнейшей инфляции первой половины 1990-х годов, дало основание ряду экономистов называть доходы коммерческих банков в этот период инфляционными доходами. Таким образом, коммерческие банки паразитировали и на этой негативной черте экономического развития этого периода. Вследствие указанных причин коммерческие банки в этот период были высокорентабельными коммерческими учреждениями, чем и объяснялось, во многом, расширение их количества и капитала. Инфляционный фактор практически не учитывался при определении величины прибыли коммерческих банков в банковской статистике РФ.



Поэтому сравнение рентабельности банков в РФ и других странах явно преувеличивает реальную величину этой рентабельности в РФ, но порядок величин оно все же отражает. По подсчетам Дмитриева и его коллег, в середине 1990-х годов прибыль на активы в РФ (по 627 московским банкам) составляла 3,95 %, Великобритании – 0,73 %, Германии – 0,51 %, Италии – 0,92 %, Японии – 0,19 % [272]. Таким образом рентабельность российских банков многократно превосходила рентабельность зарубежных банков в этот период. Аналогичный результат получается и при сравнении тех же стран по прибыли на капитал [273]. Имеются подсчеты доходов коммерческих банков в результате инфляции. Они впечатляют: по подсчетам М. Дмитриева и его коллег «инфляционное перераспределение через коммерческие банки в декабре 1994 года могло достигать 15 % декабрьского ВВП. Из них примерно 6,5 % могло быть присвоено банками в виде маржи, а оставшаяся часть – конечными заемщиками из небанковского сектора путем получения ссуд на основе отрицательной процентной ставки» [274]. Квалифицированные исследователи объясняли столь парадоксальный результат – процветание коммерческих банков при деградации экономики практически одинаково: уродливостью российской экономики в этот период. Так, Густафсон пишет о российских частных банкирах, что они были «в высшей степени рациональными предпринимателями в иррациональном окружении» [275]. Евгений Ясин пишет: «Это вообще была не вполне банковская система, скорее совокупность еще нерасчлененных финансовых протоинститутов, способных приносить доход, далеко не всегда считаясь с законом и рисками» [276].

Вместе с тем в этот период происходили существенные изменения в банковской системе в связи с изменениями в экономике страны, с которыми банки не могли не считаться. Наиболее важные из них были связаны с заметным замедлением инфляции и, что еще более важно, стабилизацией курса рубля в связи с фиксацией его в рамках валютного коридора середины 1995 года. Тем самым банки лишались значительной части доходов от инфляции. В связи с этим им пришлось перестроить структуру своих активов и пассивов. Прежде всего это коснулось доли неработающих активов. Она резко снизилась: с 53,2 % на 1 января 1995 года до 27,4 % на 1 января 1997 года [277]. Однако это слабо сказалось на кредитовании нефинансового сектора, который продолжал оставаться малорентабельным: его доля выросла с 29,9 % в 1995 году до 34,6 % в 1997 году [278].



Значительно большим оно было в отношении межбанковских кредитов (с 10,6 % до 16,1 %) и особенно ценных бумаг (с 5,7 % до 18 %) [279]. На последнем изменении надо остановиться подробнее. Основную часть ценных бумаг в портфеле коммерческих банков и практически весь его прирост составили высокодоходные государственные ценные бумаги, начавшие как раз с 1995 года в массовом количестве выпускаться Минфином РФ для финансирования дефицита преимущественно федерального бюджета РФ. Именно доходы от этих ценных бумаг спасли коммерческие банки от разорения в 1995–1997 годы, после исчерпания инфляционных доходов. Однако они же позже, в 1998 году, погубили многих из них, когда при дефолте 1998 года государство отказалось их оплачивать. Коммерческие банки слишком легко поверили, что они, в отличие от кредитов нефинансовому сектору, – надежные кредиты, поскольку это обязательство государства. Так и происходило в подавляющем большинстве развитых капиталистических государств. То, что российское государство от них принципиально отличается в худшую сторону, они не учли. С другой стороны, у них не было особого выбора. Другие варианты размещения активов тогда были не лучше.

Произошли в этот период существенные изменения и в структуре пассивов. Заметно уменьшилась доля беспроцентных пассивов: с 73,7 % на 1 января 1995 года до 50,2 % на 1 января 1997 года [280]. При этом в нем (и это тоже положительное явление) увеличилась доля собственного капитала: с 12,3 % до 19,8 % [281]. Несколько выросла доля вкладов населения (Сбербанк в расчете не фигурировал) и межбанковских кредитов.

В целом, указанные изменения в структуре активов и пассивов коммерческих банков носили позитивный характер. Они в какой-то мере приближали эту структуру к структуре нормальной банковской системы. Следовательно, даже весьма уродливый рынок 1990-х годов заставлял эволюционировать в позитивную сторону даже столь же уродливые такие его институты, как коммерческие банки. Но очень медленно. Доля беспроцентных средств и неработающих активов оставалась еще очень высокой, а вкладов населения (главной статьи пассивов в развитых странах) – ничтожной.

Особая проблема с точки зрения прочности банковской системы России в этот период – достаточность ее капитала. Если верить бухгалтерской отчетности банков, она была даже больше, чем в развитых



капиталистических странах. И по доле капитала в пассивах банков и по их доле с учетом рисков российская банковская система выглядела более капитализированной, чем банковские системы развитых капиталистических стран [282], что у экономистов, плохо знакомых с особенностями банковской системы России, создавало иллюзии ее устойчивости. Однако для объективной оценки этих показателей следует учесть два важных обстоятельства. Во-первых, в значительной степени мнимый характер значительной части капитала многих российских банков. Он образовывался благодаря целому ряду трюков, например, за счет средств, предоставленных этими же банками в кредит своим учредителям. Во-вторых, учитывая неустойчивость экономической и банковской системы России, ее потребность в капитале была значительно больше, чем у развитых стран. Можно согласиться с точкой зрения Евгения Ясина, что он должен быть в 3–4 раза выше, чем в конце 1990-х, когда он составлял 8 млрд долл. [283]. При сопоставлении объема капитала в разные периоды времени следует учесть изменение курса рубля к доллару. В номинальном рублевом эквиваленте произошло даже увеличение капитала российских банков после дефолта 1998 года, сопоставимое с ростом потребительских цен в этот период.

Созданные с 1988 года (или реорганизованные в этот период) годы коммерческие банки России по международным меркам были, в среднем, карликами. Единственным исключением был лишь Сбербанк РФ – наследник Сбербанка СССР.

Средние активы российских коммерческих банков были в разы и даже десятки раз меньше средних активов большинства развитых и даже развивающихся стран [284]. Даже в 1997 году лишь 12 российских банков (т. е. немногим более 0,1 %) вошли в список 1000 крупнейших банков мира, притом в подавляющем большинстве в нижней части списка [285]. Среди 500 крупнейших из этого списка было лишь 3 российских банка, два из которых были государственными (Сбербанк – 134 место, Внешторгбанк – 279 место) и лишь один частный (Онэксимбанк – 346 место) [286]. Таким мизерным результатам в самой процветающей отрасли не следует удивляться. Дело не только в молодости банковской системы России. Дело еще и в безобразном хозяйствовании в большинстве новых банков, растаскивании их доходов собственниками и высшими менеджерами. Поэтому высокие доходы не сопровождались адекватным наращиванием капитала и ликвидности новых банков. Понятно, что такие карлики уже только в силу их размера не могли играть



заметную конструктивную роль в российской экономике. Особенно это обстоятельство выявляется при анализе роли долгосрочных (а в России к ним относились кредиты со сроками погашения свыше 1 года – слишком маленький срок для долгосрочного кредита). Снижение доли долгосрочных кредитов в общих вложениях в экономику (впоследствии нефинансовому сектору) началось уже в 1991 году: если в 1990 эта доля составила 28 %, то в 1991 году – только 10 % [287]. Такое снижение совершенно понятно. В условиях инфляции коммерческим банкам долгосрочный кредит не выгоден: погашение основной части долга они получают в обесценившихся рублях, даже если существовала реальная положительная ставка процента. Кроме того, у коммерческих банков по той же причине быстро сокращалась доля долгосрочных депозитов. Этот процесс усилился после 1991 года: данная доля в 1992 году составила 5 %, в 1993 – 3 % [288]. Она лишь немногим выросла с середины 1990-х годов по мере ослабления инфляции в этот период: 4,5 % в 1996, 4,4 % в 1997 году [289]. Есть и более низкие оценки этой величины для 1997 года: немногим более 1 % [290]. Доля долгосрочных кредитов на 3 года и более вообще была ничтожной. Если учесть, что инвестиции очень редко осуществляются и окупаются в срок менее 3 лет, то становится ясным, что банковский кредит в инвестициях в этот период практически не участвовал. Но и среди краткосрочных кредитов долгое время преобладали кредиты сроком менее 3 месяцев, часто менее месяца или даже несколько дней.

Важное значение при оценке характера банковской системы России в этот период играет вопрос о роли в ней организованной преступности. Было бы противоестественно, если бы такой высокодоходный и влиятельный сектор экономики не привлек внимания организованной преступности. Вопрос в том, в чем это внимание выразилось. Довольно долгое время в 1990-е годы во многих российских СМИ и экономической литературе было распространено мнение, что большая часть российских банков контролировалась организованной преступностью. Первоначальным источником этой информации стало Министерство внутренних дел РФ. Затем эта информация была подхвачена Центральным Разведывательным Управлением США и ФБР США, что должно было придать ей особую убедительность [291]. Пикантность информации МВД РФ придавало то, что зная о контроле организованной преступности над коммерческими банками и даже над какими (иначе как оно могло подсчитать их количество), оно ничего не сделало, чтобы



задержать преступников. Резонно предположить, что МВД РФ просто выдумало эту цифру, чтобы придать себе большую значимость и получить на этом основании большее бюджетное финансирование. Еще меньшая осведомленность была у правительственных служб США: они просто воспользовались данными МВД РФ, выдав их за свою работу с той же целью. Значит ли это, что оргпреступность не интересовалась банковской системой? Конечно, нет. Вопрос в формах этого влияния. Наверняка, ряд банков действительно был создан на деньги организованной преступности и служил ей для отмывания и перевода денег за границу. Известны крупные деятели организованной преступности, которые «засветились» как учредители коммерческих банков (например, О. Квантарашвили). Гораздо больше было тех, кто не засвечивался. Эти банки могли осуществлять для прикрытия и легальные коммерческие операции, преимущественно с предприятиями своих учредителей. Скорее всего речь идет о небольших коммерческих банках. Несомненно, что оргпреступность вымогала деньги у коммерческих банков, как она это делала с другими коммерческими организациями. Одни из них платили эту дань, другие отказывались, что нередко было связано с очень большими неприятностями для их руководителей. Согласно данным ассоциации российских банков за 5 лет, с 1992 по 1997 год было убито 97 президентов и топ-менеджеров российских банков [292]. Для противодействия угрозам со стороны организованной преступности многие крупные банки обзаводились мощными структурами безопасности, что ложилось немалым бременем на их расходы.

В развитии российских коммерческих банков до дефолта 1998 года можно выделить два периода: до 1994 года включительно и после 1994 (это деление принадлежит Густафсону). Первый период, который иногда называют «золотым периодом», характеризовался бурным ростом количества банков и минимальным вмешательством Центрального банка в их деятельность. Он завершился банковским кризисом в августе 1995 года, который показал крайнюю неустойчивость банковской системы России. Несколько ранее, после «черного вторника» в октябре 1994 года, был смещен с поста председателя Центрального банка В. Геращенко, проводивший ультралиберальную политику в отношении коммерческих банков, а проще – равнодушно взиравший на их многочисленные злоупотребления. Одновременно произошла определенная макроэкономическая стабилизация, которая лишила их значительной части инфляционных доходов. Оба эти события серьезно



повлияли на состояние банковской системы России. 1995 год является границей между относительной стабильностью и нестабильностью банковской системы России. Относительной, поскольку крушение ряда «звезд» банковской системы России происходило и ранее. Так, еще до 1995 года потерпели крушение некоторые новые банки, которые очень резко разворачивали свою деятельность в 1990–1991 годах, о чем рассказывалось во втором томе [293]. Уже в 1992 году очень сильные удары понесли гремевшие в 1990–1991 годах банки «Восток» и Всероссийский биржевой банк (ВББ). Наряду с общими для многих коммерческих банков того времени причинами, прежде всего слабой компетентностью сотрудников из-за малости знаний и опыта, у этих банков были также и такие достаточно распространенные причины, как мошенничество собственников (Александр Конаныхин сбежал летом 1992 года за границу, похитив 5 млн долл.) и ряда топ-менеджеров (банк «Восток»), использование средств банка для ведения политической борьбы (президент банка «Восток» использовал их в предвыборной кампании за пост президента Башкирии). Ослабили их позиции и в коридорах власти. Правда, их окончательная гибель произошла лишь в 1995 году, но печальная судьба была предreshена уже в 1992. Столь же быстро угасли и банки, созданные Ильей Медковым. Громким событием явился крах в октябре 1994 года банка «Чара», в котом хранили свои сбережения многие деятели культуры и науки, в том числе, как это ни грустно, и экономической науки, хотя его ущербность была видна с первого взгляда (я об этом писал в журнале «ЭКО» незадолго до его краха). Выдающаяся особенность банка «Чара» заключалась в том, что его пассивы образовывались преимущественно из средств населения, и средства СМИ ставили его по объему средств населения сразу после Сбербанка РФ. Из частных банков он был единственным с такой структурой пассивов. Но эта похвальная экономическая инновация не сопровождалась продуманным размещением их средств. Средства населения владельцы банка в основной части просто украли.

Однако наиболее сильные потрясения банковской системы России начались с 1995 года, с началом стабилизации валютного курса рубля и ужесточением требований Центрального банка к коммерческим банкам. Основная часть кредитных организаций, ликвидированных между 1991 и 1998 годами, была ликвидирована, как было показано выше, как раз после 1995 года. Примечательным было не только число ликвидированных банков, но и их размеры. Впервые в число под-



вергшихся ликвидации или оказавшихся в крайне затруднительном положении банков оказались банки, входившие тогда в первые 100 и даже первые 10 крупнейших банков России. В этот период были отозваны лицензии у двух крупных банков – «Тверьуниверсалбанк» и «Национальный кредит» [294]. Очень серьезные трудности выявились уже в конце 1995 года у одного из крупнейших коммерческих банков – «Инкомбанка» и даже у находившегося в привилегированном положении Сбербанке России [295].

Можно уверенно говорить о том, что уже в 1996 году вся банковская система России оказалась в состоянии глубокого кризиса, который был только отсрочен массовой эмиссией государственных краткосрочных облигаций (ГКО). Позволю себе привести выводы о ее состоянии, сделанные мною в этом же году. В статье на основе анализа реальной величины просроченной задолженности системы коммерческих банков делался вывод, что уже в начале 1995 года капитал российской банковской системы был отрицательным [296]. Анализ финансового состояния отдельных российских крупнейших банков на начало 1996 года позволил сделать вывод, что под угрозой банкротства или неплатежеспособности уже сейчас находится 80–90 % российских банков [297]. Показывались и причины этой грозящей катастрофы, связанные с порочностью экономической и политической системы РФ и структуры балансов банков, нелегитимных методов их приватизации и жульнических методов образования уставного капитала многих банков, влияния организованной преступности и низкой квалификации банковских работников [298].

О влиянии эмиссии ГКО на финансовое положение коммерческих банков говорит сравнение их доходности с доходностью кредитов нефинансовому сектору в этот период. При этом важно учитывать, что до августа 1998 года осуществлялись регулярное погашение ГКО и выплата процентов по ним, в то время как просроченные кредиты были массовым явлением, что еще больше увеличивает разрыв в доходности этих вложений.

Для характеристики состояния кредитной системы в 1990-е годы важное значение имеет ее организационная структура. В ней можно выделить три элемента: Сбербанк РФ, преемники старых государственных банков, вновь образованные коммерческие банки.

Наиболее крупный элемент этой системы все 1990-е годы – Сбербанк РФ. Его относительное могущество определялось тем, что население



даже после его акционирования в 1991 году продолжало рассматривать его как государственный банк с фактическими государственными гарантиями сохранности вкладов. Государственный характер Сбербанка РФ определялся тем, что 51 % его акций принадлежало Центральному банку РФ. В большой степени это представление о государственных гарантиях вкладчикам Сбербанка было основано на заблуждении, ибо в подписываемых ими договорах со Сбербанком делалась ссылка на федеральный закон, который так и не появился [300].

После 1990 года в деятельности Сбербанка РФ появились существенные нововведения. Если до этого времени Сбербанк по пассивам обслуживал вклады населения и распространял облигации выигрышных займов, а по активам в основном кредитовал бюджет и, в какой-то степени население, и принимал платежи за квартиры и коммунальные платежи, то уже в 1991 году его задачи и изменились, и намного усложнились. Намного ухудшились условия деятельности Сбербанка РФ. Фиксированной разницы между процентами по вкладам и процентами, выплачиваемыми Госбанком РФ за хранение средств Сбербанка РФ, в условиях быстрой инфляции должно было быть совершенно недостаточно для содержания огромной массы сберегательных касс и их работников. Необходимо было изыскивать новые источники доходов или сокращать расходы. К сожалению, не удалось найти ни документальных, ни литературных или мемуарных подробных данных о поведении в этих условиях Сбербанка РФ. Из появившихся отрывочных данных можно сделать вывод, что эти действия шли по следующим направлениям. Во-первых, Сбербанк РФ прекратил на неопределенный срок выдачи по вкладам на июнь 1991 года, практически объявив о своем банкротстве. Во-вторых, он не стал индексировать вклады в соответствии с ростом цен. В-третьих, он фактически заново завязал хозяйственные связи с хозяйственными предприятиями как по линии пассивов, так и по линии активов (в частности имеются свидетельства о крупных кредитах кооперативам). В результате всех этих действий, которые продолжались и в дальнейшем, к середине 1990-х годов Сбербанк РФ по характеру своих операций стал несколько напоминать обычный коммерческий банк. Так, доля кредитов в его активах на 1 января 1997 года составила 20,5 % против 59,8 % у 22 крупнейших банков (кроме Сбербанка) и 39,1 % у прочих банков [301]. При этом преимущественно предоставлялись межбанковские кредиты, которые до определенного периода времени были более надежными, чем кредиты предприятиям и населению



и более просты технически. В то же время доля государственных ценных бумаг в его активах составила 52,5 % против 7,9 % и 11,1 % соответственно [302]. Очевидно, что Сбербанку РФ предоставлялись привилегии при приобретении такого сверхвыгодного актива, как государственные ценные бумаги. Именно поэтому доля прибыли к активам у Сбербанка в 1996 году была намного больше, чем у других банков: 9,2 % против 4,8 % и 3,6 % соответственно. В это несмотря на то, что доля просроченной задолженности к кредитам у него была намного больше: 21,4 % против 2,9 % и 20,8 % соответственно [303]. И, конечно, в его пассивах намного больше была доля вкладов населения: 63,9 % против 6,6 % и 5,1 % [304]. Население все еще остерегалось вкладывать средства в негосударственные банки, хотя они предлагали, как правило, более высокие проценты по вкладам.

В 1996 году сменилось руководство Сбербанка РФ. Председателем правления Сбербанка РФ был избран (фактически, конечно, назначен Центральным банком РФ) заместитель министра финансов РФ Александр Казьмин, никогда ранее не работавший в Сбербанке РФ. Это назначение явилось реакцией на неудовлетворительные итоги работы Сбербанка РФ в 1995 году и предыдущие годы. Казьмин быстро сумел улучшить работу многих подразделений Сбербанка РФ, поменяв малокомпетентных и проворовавшихся руководителей ряда региональных подразделений Сбербанка РФ.

К сожалению, в экономической литературе отсутствуют сводные данные о распределении прочих (кроме Сбербанка РФ) коммерческих банков России на наследников советских банков и вновь образованные банки. Такой расчет можно произвести только по 22 крупнейшим московским банкам. Можно полагать (хотя и нет полной уверенности), что он отражает и это соотношение по всем коммерческим банкам. Из этих 22 банков к наследникам бывших советских относились Внешторгбанк РФ, Мосбизнесбанк, Промстройбанк, Уникомбанк с общими чистыми активами на 1 января в 43,2 трлн недоминированных рублей [305] при общих чистых активах банков этой группы на эту дату в 197,4 трлн рублей [306]. Иными словами, на наследников старых советских банков приходилось только 28,6 % от всех чистых активов этой группы. Это могло бы свидетельствовать о больших успехах частного предпринимательства в этом секторе экономики. Если бы не два обстоятельства. Во-первых, многие из этих банков были созданы прежними советскими хозяйственными структурами (так называемые карманные бан-



ки). Например, ряд банков был создан Газпромом («Газпромбанк», «Империал»). Во-вторых, многие из этих частных банков развивались на нездоровой основе и рухнули поэтому в 1998 году.

Важное значение имеет распределение коммерческих банков (кроме Сбербанка РФ) между Москвой и провинцией, что в значительной степени совпадает с распределением их по размерам, так как крупнейшие банки располагались в этот период именно в Москве. На 22 крупнейших банка приходилось на 1 января 1997 года 30,7 % всех чистых активов коммерческих банков России [307]. Вместе с активами Сбербанка РФ это обеспечивало сосредоточение в Москве большей части ресурсов коммерческих банков, превращая ее наряду с сосредоточением основных фондовых бирж и валютной биржи в основной не только политический, но и финансовый центр России. Такая высокая концентрация деятельности коммерческих банков в Москве определялась не только высокой концентрацией в Москве интеллектуальных ресурсов России, но и огромной значимостью для деятельности коммерческих банков в этот период близости именно к центральной власти, обеспечивающей их важными ресурсами и ценнейшей информацией. При этом доля московских (включая банки, расположенные в Московской области) в активах коммерческих банков и особенно в выдаваемых ими кредитах нефинансовому сектору, начиная с 1 января 1994 года, неуклонно росла [308], что означало вытеснение региональных банков. Что касается уровня концентрации ресурсов 5 крупнейшими коммерческими банками России, то оно было достаточно велико по мировым меркам. На них приходилось на 1 января 1997 года 40 % в совокупных активах коммерческих банков. Эта доля с 1 января 1993 года по 1 января 1995 года сначала падала, а затем выросла [309].

Важнейшей особенностью развития российской банковской системы по сравнению с банковскими системами Центральной и Восточной Европы и дореволюционной России в этот период была незначительная роль иностранных банков. Это казалось особенно парадоксальным, учитывая слабость собственной банковской системы и важность квалифицированного банковского обслуживания для развития рыночной экономики. С одной стороны, приходу иностранных банков яростно сопротивлялись российские коммерческие банки, справедливо опасаясь, что не выдержат их конкуренции. В результате их давления было принято ограничение на долю иностранных банков в капиталах банковской системы (не более 12 %). С другой стороны, экономический



и политический хаос в России привел к тому, что даже эта скромная норма так и не была (и далеко не была) выбрана.

Хотя основные частные коммерческие банки по мировым масштабам были невелики и относительно слабы, их роль в экономической и политической жизни России в 1990-е годы была, как уже отмечалось, огромна. Этот феномен заслуживает отдельного рассмотрения. Наиболее очевидная огромная роль частных коммерческих банков в экономической жизни в этот период проявилась в том, что некоторые из них стали центрами образования огромных финансово-промышленных групп, взявших под свой контроль значительную часть российской промышленности. Рассмотрю только вопрос, почему именно частные коммерческие банки стали их центрами.

Данный вопрос тесно связан с вопросом о выборе между англосаксонской и германской моделями концентрации промышленности.

При англосаксонской модели концентрация промышленности осуществляется на основе эмиссии ценных бумаг компаний и центрами экономического контроля выступают распространители ценных бумаг – инвестиционные банки (например, банки Моргана и Ротшильда). При германской модели концентрацию осуществляют крупные коммерческие банки, обладающие значительными свободными денежными и интеллектуальными ресурсами, намного превосходящими аналогичные ресурсы промышленных компаний в период концентрации промышленности в Германии (конец XIX века) и царской России примерно в этот же период времени.

Для постсоветской России англо-саксонский путь практически исключался из-за отсутствия в середине 1990-х годов отечественных инвестиционных банков и сколько-нибудь развитого рынка частных ценных бумаг. Эту задачу попытались решить частные крупнейшие российские коммерческие банки. Задача назрела. С одной стороны, разобщенные предприятия не могли решить свои текущие проблемы и, особенно, перспективные проблемы (инвестиции, НИОКР, выход на внешние рынки) из-за нехватки финансовых и интеллектуальных ресурсов. С другой стороны, сами банки нуждались для своей успешной деятельности в надежных и успешных заемщиках и вкладчиках. Немаловажно и то, что наиболее проницательные собственники частных банков вскоре обнаружили ненадежность своего бизнеса и видели в приобретении контроля над промышленными предприятиями более устойчивый аэродром для вынужденной посадки. Как пишет хороший знаток крупно-



го российского предпринимательства в постсоветский период Я. Паппэ, «как минимум с 1994 года в деловых кругах и экспертном сообществе утвердилось мнение, что глобальный кризис российской банковской системы в среднесрочной перспективе неизбежен, и он обязательно приведет к гибели значительной части крупных банков. Разногласия касались лишь сроков (в течение года, трех или пяти) и процента обреченных банков (30, 50 или 70 %). Экспансия в промышленность (“которая никуда не денется” и “которой все равно не дадут умереть”), возможно, была реакцией на эту перспективу» [310].

Однако повторить грандиозный успех немецких банков российским банкам не удалось. Прежде всего, коренным образом отличалась предпринимательская среда.

В Германии имелаась нормальная рыночная экономика, в России в анализируемый период, как было показано выше, – квазирыночная экономика с квазирыночными институтами. Здесь даже бухгалтерская документация почти ничего не говорила о реальном положении предприятия. Создать на этом гнилом фундаменте с нуля банками финансово-промышленные группы было почти безнадежным делом. Очень сильно отличались и возможности банков. Крупнейшие немецкие банки в сравнении с промышленными и другими коммерческими предприятиями действительно обладали подавляющим финансовым, организационным и интеллектуальным превосходством. Российские коммерческие банки начала 1990-х годов были относительно намного слабее во всех указанных отношениях. Даже если согласиться, что их владельцами были весьма талантливые (но тоже малообразованные в экономике) люди, остальной персонал просто в силу малого опыта и экономической образованности был намного слабее. Правда, Я. Паппэ утверждает, что «крупнейшие российские банки, и, в особенности, московские банки с начала 1990-х годов сосредоточили у себя лучших отечественных аналитиков и менеджеров, в том числе и в области промышленности» [311]. Но уже на следующей странице вынужден признать, что «экспертный и менеджерский потенциал банков оказался в большинстве случаев недостаточным, чтобы обеспечить необходимую реструктуризацию подконтрольных предприятий» [312]. Оба эти высказывания легко примирить, если предположить, что «лучшие» были из «худших». Но главное все же состояло в объективных неблагоприятных условиях.

«Час правды» для российской банковской системы наступил летом 1998 года на пике экономического и финансового кризиса. Из первой



десятки крупнейших частных коммерческих банков кризис пережили буквально единицы: Национальный резервный банк и Международный Московский банк. Один из них (Национальный резервный банк) был теснейшим образом связан с Газпромом, который его, видимо, и выручил, другой являлся международным банком с участием иностранного капитала и более опытным иностранным персоналом. Обращает на себя внимание, что сильнее всего от кризиса пострадали коммерческие банки – центры бизнес-групп: «Онэксимбанк», «Менатеп», «Инкомбанк», «СБС-агро», «Инкомбанк».

Наиболее полные данные о влиянии финансового кризиса 1998 года на банковскую систему России представил Центральный банк РФ в марте 1999 года. Он разделил все коммерческие банки России (кроме Сбербанка РФ) по уровню их финансового положения на две категории: не нуждающихся в финансовой поддержке и нуждающихся в финансовой поддержке. К первой группе он отнес 1032 банка из общего числа 1473 банков, т. е. подавляющее большинство. Однако по суммарной величине активов их доля составила лишь 31,1 %. Среди них не было ни одного многофилиального банка и лишь 5 из общего числа 19 крупных банков (4 многофилиальных банка тоже были крупными). Таким образом, не нуждались в финансовой поддержке, т. е. находились в удовлетворительном состоянии, лишь менее трети по активам части частной банковской системы, преимущественно мелких банков. Нуждался в финансовой поддержке 441 банк с долей в активах 66,9 %. Среди них были все многофилиальные банки и 14 крупных банков. Из нуждающихся в финансовой поддержке банков Центральный банк считал целесообразным оказывать поддержку 397 банкам с долей в общих активах 20,2 % [313]. Есть веские основания полагать, что эти данные еще приукрашивают реальное положение дел в банковской системе России. В сентябре–октябре 1998 года по просьбе ЦБ РФ на средства Всемирного банка международные аудиторские компании провели аудит 18 крупных частных коммерческих банков России, которые работали в России по программе Всемирного банка. Оказалось, что только 3 из них имели положительный капитал. Остальные, притом самые крупные, имели отрицательный капитал, т. е. подлежали закрытию. По российской банковской статистике многие из них имели положительный капитал. Из них только 6 имели шансы на восстановление [314]. Очень важно, что этот аудит позволил определить факторы, повлиявшие на общий отрицательный капитал. Оказалось, что на 34 % он объясняется невозвратом



долгов, на 28 % – из-за форвардных валютных сделок и лишь на 13 % – в связи с дефолтом по государственным ценным бумагам [315]. Эти данные позволяют более обоснованно определить причины банковского кризиса 1998 года.

В качестве непосредственной причины столь сокрушительного банковского кризиса в экономической литературе чаще всего называют последствия дефолта августа 1998 года. Как видно из приведенных данных, с этим фактором связано лишь 13 % от общих потерь капитала банков. Основные потери обусловлены просчетами в экономической политике большинства самых крупных банков и их руководителей. Это очевидно в связи с невозвратом долгов. Но это, пусть и не столь очевидно, относится и к форвардным валютным контрактам, которые, в сущности, представляли собой краткосрочные кредиты иностранных банков, взятых без достаточного учета возможностей возврата из-за риска девальвации рубля. Зная крайне неустойчивое положение российской экономики во второй половине 1990-х годов, такую возможность совсем нетрудно было предвидеть. Равно, кстати говоря, и возможность дефолта. Если государство в 1991 году могло объявить дефолт по своим обязательствам перед населением и иностранными бизнесменами, что могло ему помешать сделать то же самое и на этот раз? Эти опасности поняли как раз многие более мелкие банки, что и позволило им уцелеть в ходе кризиса без финансовой поддержки государства. А многим крупным банкам («СБС-Агро», «Российский кредит», «Менатеп» и др.) и эта поддержка не помогла выжить.

Важнейшее обстоятельство, приведшее к гибели многие крупные банки в этот период, – безответственная, своекорыстная, алчная политика руководства этих банков. Российские СМИ 1998–1999 годов переполнены примерами такой политики. Приведу несколько примеров только для иллюстрации того, как это тогда происходило. Начну с Инкомбанка – одного из самых крупных и успешных в середине 1990-х годов. Один из бывших хорошо осведомленных сотрудников банка рассказал о многих злоупотреблениях руководства банка (эти свидетельства подтверждаются и другими авторитетными источниками): «Банк тратил огромные средства на приобретение шикарной мебели, картин, земельных участков и на постройку дорогих офисов, бронированный “Мерседес” для В. Виноградова (президента банка. – Г.Х.) за 500 тыс. долл., по 1,5 млн долл. в год на картины, а земельный участок в Массово и его обустройство для топ-менеджмента обошлись “Инкому” почти



в 70 млн руб. А вилла в Испании, стоившая банку более 3 млн долл.? Немалые деньги тратились на содержание охотничьих хозяйств и дома отдыха. Я уже молчу о щедро раздававшихся кредитах сотрудникам банка на сумму около 30 млн долл., при этом некоторые руководители получали по 1 млн долл. под 0 %». Список нескончаем.

В. Виноградов любит утверждать, что вел бизнес честно, поэтому его и «повалили». Но с этим утверждением не увязывается около 40 оффшорных фирм, в уставные капиталы которых было инвестировано около 12 млн долл. Через эти компании проводились рискованные операции с ценными бумагами на сумму около 370 млн долл., прятались от налогообложения средства банка, отмывались «грязные» деньги. Автор приводит и многие другие мошеннические операции руководства банка [316]. Приведенную оценку сотрудника банка подтвердил и уточнил иностранный консультант банка Ральф-Дитер Монтаг Гермес, приглашенный в банк в августе 1998 года. Он подсчитал, что из банка в период кризиса его руководителями было выведено активов на 1,5 млрд долл. [317]. Столь же скандальные злоупотребления совершались ранее в Сибирском торговом банке. Только один пример. Для высших должностных лиц этого банка в середине 1990-х годов устанавливались процентные ставки по вкладам, в сотни раз превышавшие средние по банку – до 17 569 % годовых. Президенту банка Колуге немногим более чем за год были начислены проценты в сумме 2652,9 млн руб. [318], т. е. несколько миллионов долларов по тогдашнему курсу. Российские СМИ сообщали об огромных злоупотреблениях в таких крупных банках, как Токобанк [319], Уникомбанк [320], Национальный резервный банк [321], государственный Внешторгбанк, в которых был замешан очень видный банковский деятель, президент банка Дмитрий Тулин [322], банк «Империял» [323], Внешэкономбанк [324].

Вернусь, однако, к вопросу о роли банков в создании бизнес-групп. В свете приведенных фактов очевидно, что эта амбициозная задача российским банкам 1990-х годов в отличие от германских банков конца XIX века была не по плечу. Для этого они были слишком слабы в финансовом, интеллектуальном и даже моральном отношении. Не по Сеньке шапка. Больше того, скорее всего попытка решения этой задачи стала немаловажной причиной крушения многих крупных банков. Стремление финансово поддержать «свои» предприятия вело к ухудшению положения самих банков. Совсем, видимо, не случайно, что как раз лидеры бизнес-групп оказались и лидерами по сокращению капитала банков.



Впрочем, и здесь были исключения. Сохранился и продолжал преуспевать такой лидер своей бизнес-группы, как Альфа-банк, благодаря более продуманной банковской политике и стратегии формирования бизнес-группы. Он, кстати, один из первых начал широко привлекать иностранных специалистов на руководящие должности в банке, не опасаясь, как другие банки, что те обнаружат в банках «грязное белье».

Анализируя гигантский кризис российской банковской системы, не следует все же упускать из виду, что часть ее все же сумела минимизировать последствия кризиса вследствие более осторожной и ответственной банковской политики, большей честности руководства. Это относится ко многим мелким и средним банкам и даже некоторым крупным банкам. С помощью Центрального банка удалось довольно быстро восстановить расчетные отношения в экономике, практически парализованные августовским кризисом 1998 года. Банковская система России не умерла.

В кризисе российской банковской системы велика роль Центрального банка России. В 1992–1994 годах, когда во главе ЦБ стоял В. Геращенко, практически не предпринимались меры по борьбе с неэффективными и недобросовестными банками, и с этой точки зрения мнение Сакса о том, что Геращенко самый худший в мире глава Центрального банка, имеет немалые основания. Эта борьба активизировалась после прихода к руководству Центральным банком Сергея Дубинина в конце 1994 года. Усилились меры контроля за деятельностью банков, более решительно проводилось лишение лицензий на ведение банковской деятельности, готовилось значительное повышение минимального размера капитала банков с 1999 года. Тем не менее и в этот период эти усилия были совершенно недостаточны. Многие сигналы о злоупотреблениях в банках игнорировались, их проверки носили часто формальный характер.

Сказанное подтверждается данными о числе отозванных банковских лицензий и аннулировании записи о регистрации банков. Последний показатель имеет очень важное значение, ибо нередко банки вели свои операции даже и после отзыва лицензии, до аннулирования записи о регистрации банка. За 1992–1994 годы были отозваны лицензии всего у 97 банков, при этом аннулированы записи о регистрации только у 21 банка. За 1995–1998 годы были отозваны лицензии уже у 1069 банков, но аннулированы записи о регистрации только у 135 из них [325]. Следует при этом иметь в виду, что при своей формальной независимости Центральный банк РФ находился в сильнейшей зависимости



от исполнительной власти (В. Геращенко безропотно согласился с предложением Б. Ельцина об отставке). Такой осведомленный человек, как представитель МВФ в РФ, неоднократно пишет о сильнейшем давлении банковского сообщества на Центральный банк РФ через посредство действий исполнительной власти (Президента, его администрации, правительства) с целью ослабления его давления на крупнейшие банки России [326].

Безусловно, немалую роль на развитие банковской системы в России в этот период оказала виртуализации ее экономики – преобладание неденежных форм расчетов экономики, при которой банки не нужны.

Давая общую оценку развитию рыночной банковской системы России в 1992–1998 годах, можно отметить следующее. Ее влияние на экономику было несравненно более разрушительным, чем созидательным. Оно отвлекало от реальной экономики и населения огромные ресурсы с минимальной для них пользой. Можно сказать, что они для нее работали, чем наоборот. Осуществляемые ею действительно жизненно необходимые платежно-расчетные функции несравненно дешевле и лучше обеспечивали советские банки. Ее коммерческая роль в экономике была минимальная. Доля ее кредитов нефинансовому сектору экономики по отношению к ВВП была ничтожной не только по сравнению с развитыми и большинством развивающихся стран, но и в сравнении практически со всеми странами Восточной и Центральной Европы, начавшими банковские реформы немногими ранее России. Так, в 1996 году эта доля составила в России лишь 10,4 % по сравнению с 22,1 % в Польше, 22,9 % в Венгрии, 24,6 в Румынии, 28,7 в Словении, 61,1 % в Чехии [327]. Здесь также сказалась виртуализация российской экономики – уникальная за пределами СНГ ее особенность. С треском провалились почти все попытки создать бизнес-группы вокруг банков. Финансовый кризис 1998 года сдул почти все такие группы вместе с их владельцами – некогда самоуверенными банкирами. Претензии банков на ведущую роль в российской экономике провалились. Отныне эту роль стали выполнять владельцы крупнейших промышленных компаний, приобретенных когда-то формально на средства банков (фактически на средства того же государства).

Пожалуй, единственное реальное достижение банковской системы России в этот период – то, что она все-таки выжила и приобрела очень дорогой (для страны) ценой бесценный опыт ведения дел в рыночной



(или квазирыночной) экономике. Кризис 1998 года вымел самых бессовестных и неумелых банкиров. Кризис также показал, что нельзя создать серьезную банковскую систему в виртуальной и разрушающейся экономике. Он также показал важность присутствия иностранного капитала в банковской системе России. И эта задача прямо была поставлена Центральным банком в первой программе по реструктуризации банковской системы России [328].

Коллапс банковской системы России 1998 года далеко выходил за рамки одного из секторов рыночной экономики. Потерпела крах самая капиталистическая ее часть.

При всех ее чудовищных пороках банковская система России в 1999 году была все же более опытной и зрелой, чем в 1991 году. Она многому научилась из собственного горького опыта и из литературы, общения с иностранными банками, обучения ее сотрудников за границей, привлечения иностранных специалистов. Этот период можно рассматривать как очень дорогостоящий период обучения.

При всех вопиющих недостатках первого поколения российских частных банков не следует забывать, что все же крах банковской системы России в значительной степени был следствием краха российской экономики и государственности 1990-х годов.

2.5.2. Рынок ценных бумаг

2.5.2.1. Рынок ценных бумаг в 1992–1995 годах

Альтернативным вложением банковской системы, источником внешних инвестиций в рыночной экономике является эмиссия ценных бумаг корпорациями. Рынок ценных бумаг – также источником финансирования дефицита государственного бюджета федерации, субъектов федерации и муниципальных образований. Фантастическая сложность образования и функционирования ценных бумаг в РФ состояла в следующем. Во-первых, долгое время не существовало полноценных субъектов эмиссии ценных бумаг. Государственная собственность до 1993–1994 года, т. е. до завершения массовой приватизации, преобладала в экономике. Вследствие политической неустойчивости и экономической неразберихи, хаоса с составлением и исполнением бюджетов приобретение государственных ценных бумаг было крайне рискованным вложением средств. Во-вторых, у населения РФ и хозяйственных предприятий было относительно небольшое количество



свободных денежных средств и, самое главное, существовало множество менее рискованных средств их вложения, чем вложения в ценные бумаги. Крах многочисленных финансовых пирамид в 1994 году еще больше отвратил и граждан РФ и, в меньшей степени, коммерческие структуры от приобретения ценных бумаг. В-третьих, имелась вопиющая безграмотность не только населения, но и российских ученых-экономистов в этом вопросе. Буквально единицы среди них занимались этой проблемой до 1990 года (автор первым в СССР защитил кандидатскую диссертацию по фондовым биржам в 1973 году, после чего были всего лишь еще одна-две защиты по этой проблематике). В-четвертых, необходимо было одновременно создавать первичный и вторичный рынок ценных бумаг. Без первичного рынка вторичному нечего было делать, без вторичного рынка первичный терял смысл, поскольку первоначальным приобретателям некуда было в случае необходимости реализовать ценные бумаги. При этом вторичный рынок должен был по времени создания даже несколько опережать первичный, но тогда он лишался коммерческих перспектив. И, конечно, самое главное препятствие: можно ли в принципе преобразовать социалистическую командную экономику в капиталистическую?

Рынок ценных бумаг, особенно рынок частных ценных бумаг, – еще более развитой капиталистический институт, чем банковская система. Он и возник в западных странах позднее. Поэтому по уровню его развития можно судить об уровне развития капитализма в стране еще более точно, чем по уровню развития банковской системы.

Первые шаги по становлению рынка ценных бумаг были сделаны еще до 1992 года [329]. Правительствами СССР и РСФСР были приняты первые законодательные акты по рынку ценных бумаг, образованы первые институты рынка ценных бумаг (акционерные общества, фондовые биржи, инвестиционные компании). Первые принятые документы носили, однако, слишком общий характер, чтобы могли практически регулировать рынок ценных бумаг. Поэтому в 1991 году он развивался совершенно анархично и это создавало на нем нередко анекдотические ситуации. Лишь в связи с принятием в конце декабря 1991 года правительством РСФСР Положения «О выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР» и приложения к нему, а также 3 марта 1992 года – Инструкции № 2 Министерства финансов РСФСР «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг на территории Российской Федерации» и ряда приложений [330] к нему можно говорить о нача-



ле серьезного регулирования рынка ценных бумаг. Обращает на себя внимание, что институты вторичного рынка были созданы раньше появления сколько-нибудь серьезного первичного рынка. Так, акции появились практически только у бирж, инвестиционных компаний и некоторых банков. Еще не выпускалось рыночных государственных займов и займов корпораций.

Объем торговли ценными бумагами на фондовых биржах России был еще совершенно ничтожен. Впрочем, статистика этого оборота тоже стала налаживаться лишь с конца 1992 года в соответствии с письмами Министерства РСФСР от 12 ноября 1992 года и 14 марта 1993 года [331]. В 1992 году он составил 6 млрд руб. по сравнению с 1,2 млрд руб. в 1991 году [332]. В переводе на доллары при среднем курсе за январь–август 1992 года, равном 183,1 рублей за доллар [333], он составил 32,8 млн долл. Это было лишь незначительно больше, чем в 1991 году, когда при среднем курсе в 59 рублей за доллар [334] он составил 20,3 млн долл. Следует, однако, иметь в виду, что торговля ценными бумагами преимущественно происходила на внебиржевом рынке и его роль была несравненно больше, чем в западных странах, где по акциям она не превышала 40 % (торговля государственными облигациями осуществлялась преимущественно на внебиржевом рынке). Данные о внебиржевом обороте ценными бумагами в России носят отрывочный характер. Согласно одной из редких оценок обороты биржевого рынка в 1994 году составляли лишь 1–2 % от внебиржевого [335]. Можно полагать, что преимущественно речь идет о государственных облигациях, но скорее всего и об акциях. Точность этой оценки (даже примерная) не ясна. Не были указаны ни методика, ни источники оценки. По акциям он была, очевидно, намного ниже.

О том, какова была структура торговли ценными бумагами на фондовых биржах в 1992 году, может свидетельствовать (прямых данных нет) величина КИП-коэффициента инвестиционных предпочтений, который представляет собой отношение доли данной группы ценных бумаг в месячной структуре сделок с ценными бумагами к доле данной группы ценных бумаг в месячной структуре предложения ценных бумаг на МЦФБ (Московской центральной фондовой бирже) [336]. Из всех видов ценных бумаг практически единственной, которая пользовалась спросом, были акции [337]. А из акций в начале года (январь–май) наибольшим был КИП по биржам и банкам, во второй половине года (июнь–октябрь) – по инвестиционным компаниям и банкам. Так,



в октябре 1992 года КИП по биржам составил 0,92, инвестиционным компаниям – 16,62, банкам – 9,64 [338].

Изменение величины КИП характеризовало падение роли бирж в экономике. Были сделаны также первые шаги в формировании рынка государственных ценных бумаг, которые были призваны обеспечить безинфляционное покрытие дефицита государственного бюджета РСФСР. Первый шаг был осуществлен принятием 8 февраля 1993 года постановления Совета Министров РСФСР «О выпуске государственных краткосрочных бескупонных облигаций» [339]. Принципиальной особенностью новых государственных ценных бумаг (они получили название ГКО) стал их добровольный характер вместо фактически принудительного или обязательного характера, которым характеризовалось подавляющее количество ценных бумаг не только СССР с конца 1920-х годов, но и РСФСР в 1990–1992 годах. И хотя объем выпуска этих ценных бумаг в 1993 году был еще незначителен по стоимости (он покрывал лишь 2–3 % дефицита бюджета РСФСР) [340], а сроки их погашения первоначально составляли лишь 3 месяца, внедрение рыночных методов в эту сферу финансов началось (оно получило название финансовой революции в Европе XVII века). Выпуск государственных ценных бумаг потребовал от российского государства систематического обнародования информации о состоянии государственных финансов и усилий по их улучшению. Налаживание этого рынка было непростой организационной задачей, которая была успешно решена, что тогда было нечастым явлением в практике государственного управления. Привлечение же инвесторов на этот рынок было довольно легким делом, учитывая намного более высокую доходность ГКО, чем других финансовых инструментов [341], их высокую ликвидность и надежность, пока размеры выпуска ГКО были невелики и государство для развития этого рынка отдавало ему приоритет в своих расходах.

Рынок государственных ценных бумаг расширился в 1994–1996 годах по объемам и разнообразию видов ценных бумаг. Так, обороты по государственным ценным бумагам на фондовых биржах выросли с 283,1 млрд руб. в 1983 году до 27,493 трлн руб. в 1994 году или почти в 100 раз в сравнении с предыдущим годом и 288,9 трлн руб. в 1995 году [342], а всего более чем в 1000 раз всего за 3 года. Медленнее, но тоже очень значительно выросли поступления в бюджет средств благодаря эмиссии ценных бумаг: со 150,5 млрд руб. в 1993 году до 5,74 трлн руб.



в 1994 году и 8,88 трлн руб. в 1995 году [343]. Среди выпущенных в обращение ценных бумаг преобладали бумаги сроком в 3 месяца, но появились уже в немалом количестве и 6-месячные бумаги и совсем в ничтожном количестве – годовые [344]. Таким образом, качество выпуска, пусть и медленно, росло, хотя и оставалось очень низким. Наиболее тревожным явлением на этом рынке стало неуклонное снижение его эффективности для бюджета: затраты на погашение и выплату купонного дохода к выручке, полученной от размещения и доразмещения ГКО и ОФЗ, выросли с 15,1 % в 1993 году до 55,4 % в 1994 году и 78,1 % в 1995 году [345], бюджетная эффективность (сумма поступлений в бюджет, отнесенная к приросту долга за этот период) снизилась с 74,3 % в 1993 году до 55,3 % в 1994 и до 40,6 % в 1995 году [346]. Уже к концу 1995 года рынок ГКО и ОФЗ начал напоминать пирамиду. Его слабыми местами оставались высокие, хотя и снижающиеся, проценты по займам и очень короткие сроки погашения.

В этот же период возникли и другие государственные и приравненные к ним ценные бумаги. Первыми из них по времени, еще до появления ГКО, явились облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ). В них была оформлена задолженность Внешэкономбанка перед юридическими и физическими лицами по вкладам, замороженная в конце 1991 года. Таким образом, государство относительно цивилизованно оформило свои прежние обязательства. По этим обязательствам была установлена ставка в 3 %. Срок погашения облигаций был установлен траншами на период с 1994 по 2006 годы. Из общей суммы займа в 7885 млн долл. в 1990-е годы погашались облигации на сумму немногим более 3 млрд долл., остальные – до 2007 года [347]. Ввиду низкой купонной ставки эти облигации после первого погашения продавались на рынке в размере от 30 до 65 % по номиналу [348].

Своеобразной ценной бумагой явились Золотые сертификаты Министерства финансов РФ выпуска 1993 года. Они были выпущены в размере стоимости 100 т золота облигациями по 10 кг золота по ставке Либор плюс 3 % сроком на год и погашались рублями, золотом, ценными бумагами. Эта ценная бумага оказалась низкодоходной, поэтому была размещена лишь незначительная часть эмиссии и их вторичный рынок практически отсутствовал [349].

Задолженность бюджета перед предприятиями была оформлена в апреле 1994 года выпуском казначейских векселей в размере 10 % от общей задолженности под 40 % годовых. На тех же основаниях и причинах

в августе 1994 года начали выпускать казначейские обязательства (КО). Казначейские векселя и обязательства размещались среди должников бюджета и затем могли поступить в свободную реализацию [350].

С июня 1995 года стали выпускаться среднесрочные государственные ценные бумаги – облигации федерального займа с переменным купоном. Их отличие от ГКО состояло в сроках погашения, в основном, год, в то время как ГКО выпускались на 3 и 6 месяцев [351]. Принципиальное значение имел выпуск осенью 1995 года облигаций государственного сберегательного займа десятью сериями по 1 трлн рублей каждая [352]. Таким образом, владельцами государственных ценных бумаг могло теперь после долгого перерыва стать население. Оно и было таким в советское время, но на принудительной основе. Попытки привлечь его в качестве заемщика на конечной стадии перестройки и в РСФСФ в 1990–1992 годах провалились. Разумеется, такими заемщиками из-за высокого номинала облигаций (500 тысяч рублей) становились очень состоятельные люди.

Наряду с федеральными займами начали впервые после 1917 года выпускаться облигации муниципальных займов. Наиболее активными заемщиками в этот период были Нижегородская область, Пермская область и Санкт-Петербург [353].

О том, сколь значительна уже в 1995 году была роль рынка государственных ценных бумаг, свидетельствует их роль в финансировании дефицита федерального бюджета: уже в 1995 году она составила 62 % [354].

Несравненно сложнее происходило формирование рынка частных ценных бумаг. Это отражало слабость частного сектора по сравнению с государственным. Надежды на его быстрое развитие развеялись уже с начала 1992 года. Многочисленные биржи и инвестиционные компании перестали приносить доходы и их акции покатались вниз (в реальном выражении в десятки раз). Публичную эмиссию акций осуществляло только несколько коммерческих банков. Приватизация крупных предприятий завершилась лишь в 1994 году, а самые доходные из них оставались в государственной собственности вплоть до залоговых аукционов в конце 1995 года. Заметные обороты на фондовых биржах совершались в 1993–1994 годах лишь с приватизационными чеками, которые преимущественно все же обращались на внебиржевом рынке и пирамидальными компаниями типа МММ.

На слабость рынка частных ценных бумаг большое влияние оказывала слабая информированность о качестве этих бумаг. Открытые



акционерные компании обнародовали свою отчетность редко и в сокращенном виде. К тому же она была, как правило, недостоверной. Вот как она характеризуется для начала 1993 года и с тех пор существенных улучшений в ней не произошло: «Многие акционерные общества занимаются откровенной дезинформацией в своих проспектах эмиссий, балансах, статистических сводках. И нет пока силы или организации, способной строго, вплоть до уголовной ответственности, как это происходит на Западе, спросить за блеф» [355]. Все компании составляли отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета, которые не соответствовали условиям рыночной экономики. Права рядовых акционеров не были защищены и зачастую просто игнорировались. Несмотря на недостоверность отчетности, инвесторы имели возможность определить их ориентировочную доходность на основе разумных общеэкономических соображений: спросе на их продукцию на внешних рынках, горногеологических условиях для добывающих отраслей, дефицитности внутри страны и т. д.

Лишь очень немногие компании отвечали требованиям листинга (допуска к котировкам) на фондовых биржах. Последним, чтобы не потерять доходы, приходилось, грубо нарушая законодательства о фондовых биржах [356], торговать частными ценными бумагами, не прошедшими листинга, что могло повлечь аннулирование лицензии на проведение биржевой деятельности. В августе 1994 года доля листинговых ценных бумаг в общем биржевом обороте акций составляла, по оценкам экспертов, не более 5 % [357].

Среди листинговых ценных бумаг, курс акций которых публиковался в конце сентября 1994 года, указывались лишь акции 7 коммерческих банков, а также компаний ЗИЛ, КамАЗ, ТД ГУМ и таких экзотических компаний, как «Токур-золото», «АВВА» [358]. Облигации компаний до 1996 года практически не выпускались. Говоря о банках, следует иметь в виду, что подавляющее большинство коммерческих банков в этот период было закрытыми акционерными обществами и уже в силу одного этого обстоятельства их бумаги не могли быть предметом биржевой торговли.

Ничтожное развитие рынка частных ценных бумаг в этот период отражается в их соотношении с оборотом государственных ценных бумаг на фондовых биржах России. Даже в 1995 году биржевые обороты акций составили лишь 264,5 млрд руб., облигаций – 1,3 млрд руб., облигаций органов государственной власти и управления – 288 938 млрд руб. [359], или в 1000 раз больше частных ценных бумаг.



Период 1992–1995 годов был периодом интенсивнейшего количественного расширения и качественного совершенствования инфраструктуры рынка ценных бумаг. Эта инфраструктура включала в себя фондовые биржи и фондовые отделы товарных бирж, коммерческие банки, которые вели значительные операции с ценными бумагами, инвестиционные и финансовые компании, брокерско-дилерские фирмы, выполнявшие иногда роль инвестиционных банков, инвестиционные и чековые инвестиционные фонды, регистрационные, депозитные и клиринговые компании и центры, государственные регулирующие органы в этой области, образовательную деятельность в этой области в вузах. Деятельность в этой области оказалась чрезвычайно привлекательной, особенно для научной и технической молодежи, разочаровавшейся в своей деятельности в бюрократизированной научной и технической сфере. Они чувствовали себя, как и в создании коммерческих банков, Колумбами. Начитавшись в молодости произведений Драйзера и зачастую инстинктивно чувствуя ведущую роль этого рынка в создании капитализма, эта молодежь устремилась на этот рынок, влекомая не только желанием обогатиться, но и принять активное участие в формировании нового общества и новой экономики. Эта молодежь обладала поначалу ничтожными знаниями, но была полна энтузиазма и желания освоить эту новую сферу, для чего у нее хватало интеллектуальных ресурсов.

В этот период (1994 год) в России оставалось значительное количество фондовых бирж и фондовых отделов товарных бирж, практически столько же, сколько их было в 1991 году. Число фондовых бирж в России составляло более 40 % мирового количества бирж [360] и с учетом незначительного объема биржевых операций по ценным бумагам намного превосходило потребности рыночного оборота. Они выжили тем не менее, только «организуя в своей структуре аукционы по размещению межбанковских кредитов и депозитов» [361], т. е. финансовых ресурсов, не имеющих никакого отношения к рынку ценных бумаг. Несмотря на необычайно большое количество фондовых бирж и фондовых отделов при них, в России основные операции производились всего лишь несколькими московскими фондовыми биржами. Совокупный объем операций фондовых бирж России, в которых 90 % занимали государственные ценные бумаги, еще в 1994 году был ничтожен не только в сравнении с крупнейшими фондовыми биржами мира, но и в сравнении с самыми мелкими из них (Вены, Сантьяго, Хельсинки) [362]. Хуже всего было то, что даже в 1995 году 70–80 % оборота фондовых бирж происходило с



акциями трех-четырёх крупных компаний (особенно РАО «ЕЭС»). Это говорило о крайней неразвитости рынка акций.

Не стану повторяться о динамике коммерческих банков. Что касается других институтов рынка ценных бумаг, то их динамика также была бурной после 1991 года. Их динамика представлена в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Динамика инвестиционных институтов в РФ в штуках [363]

| Октябрь 1993 | Октябрь 1994 | Апрель 1995 |
|--------------|--------------|-------------|
| 1023 | 2734 | 3176 |

Как видим, менее чем за два года их число выросло более чем в 3 раза. Феноменальный рост для такого короткого периода времени. Он говорил о стремительном росте этого рынка и его высокой рентабельности, по крайней мере, для части его. Судьба отдельных участников этого рынка сложилась по-разному. Отдельные его участники, блистательно начавшие в нем в 1991 году, постепенно сошли со сцены, другие стремительно пошли в гору. К первым можно отнести Инвестиционную компанию «РИНАКО». Еще в конце 1991 года это была крупнейшая инвестиционная компания со значительным акционерным капиталом и сотнями сотрудников, большими планами. Но когда в начале 1992 года после освобождения цен резко выросла инфляция, а рынок ценных бумаг так и не развернулся, «собранные средства “РИНАКО” сразу обесценились, так и не начав работать – засохли на корню» [364]. Такая же судьба ожидала тоже очень успешно начавшую в 1991 году инвестиционную компанию НИПЕК. Причина неудач этих первых инвестиционных компаний (или банков) была связана не только с неудачной экономической и социально-политической конъюнктурой (начало радикальной экономической реформы на год-полтора прервало намечавшийся ранее процесс приватизации и акционирования), но и со слабыми представлениями первых о практике рынка ценных бумаг в России с его возможностями и организацией. Гораздо лучше шли дела у инвестиционных компаний, создававшихся при участии иностранного капитала и иностранных кадров. Среди этих компаний на этом этапе особенно выделялась компания «Тройка-Диалог». Она была образована в 1991 году американским бизнесменом Питером Дерби одновременно с коммерческим банком «Диалог-банк» с капиталом в 35 тыс. долл. [365]. Капитал вновь основанного инвестиционного банка был



весьма небольшим, несравненно меньше, чем у «Ринако» в тот же период. Американское руководство «Тройки-Диалога» взяло курс на постепенность и продуманность и начало с удачного подбора кадров. Одним из первых сотрудников банка стал выпускник экономического факультета МГУ 22-летний Рубен Варданян. Первоначально в банке было всего четыре сотрудника (сравните с сотнями в «РИНАКО») [366]. Уже весной 1992 года Варданян стал генеральным директором и партнером «Тройки-Диалога» [367]. Молодой генеральный директор уже тогда сформулировал совсем нетрадиционные для российского бизнеса принципы своей деловой практики: «Я хотел показать, что деньги можно зарабатывать честным путем» [368]. Другим учителем Варданяна стал в 1993 году американский биржевик с многолетним опытом работы на Уолл-Стрит Барни Сачер [369]. «Тройка-Диалог» первоначально по совету американцев специализировалась на операциях с ГКО и приватизационными чеками, «выступала агентом международных фондов и брокеров, участвовавших в приватизационных аукционах. Кроме того, “Тройка” оказывала консультационные услуги иностранным инвесторам, желающим приобрести акции российских компаний» [370]. В 1994 году «Тройка» впервые получила прибыль в 4 млн долл. – блестящий результат для компании, начавшей с капитала в 36 тыс. долларов. Уже в 1995 году компания была признана авторитетным журналом *Euromoney* лучшей инвестиционной компанией России [371].

При всем явном преимуществе «Тройки» перед «РИНАКО» последняя не погибла, хотя и сильно уменьшила свои амбиции и объем деятельности. Важнейшим вкладом этой компании в формирование рынка ценных бумаг явилось создание в ней еще в 1992 году первого в стране регистратора и депозитария ценных бумаг, обеспечивающих соблюдение прав и собственности акционеров. Их опыт был впоследствии использован множеством российских компаний.

В какой степени по квалификационным и организационным качествам остальные брокерско-дилерские компании соответствовали моделям «РИНАКО» или «Тройки-Диалог» – это предмет дальнейшего исследования. Скорее всего, большинство из них были хуже и той и другой модели. Для лучшей организации просто остро не хватало квалифицированных кадров.

Важный фактор в деятельности фондовых бирж и других институтов рынка ценных бумаг в этот период – начавшийся спрос иностранных и некоторых отечественных компаний на акции в целях установ-



ления над ними контроля. Рынок частных ценных бумаг начал играть роль в переделе собственности. На этом этапе еще небольшую, так как первоначальные собственники старались минимизировать обращение своих бумаг на рынке.

Рынок ценных бумаг в России в 1994 году подвергся серьезнейшему кризису компаний типа «МММ» – финансовых пирамид. Об этом кризисе и самих компаниях-пирамидах много писалось, но многое в этом вопросе еще не прояснено. Наиболее бросающаяся в глаза особенность этих компаний состояла в том, что они за источником финансовых ресурсов обратились не к предприятиям или государству, а к населению, которое практически игнорировалось подавляющей частью коммерческих банков (кроме Сбербанка РФ) и другими финансовыми институтами, в том числе и взаимными фондами. Это делает честь предпринимательскому чутью учредителей финансовых компаний. Если судить по имеющимся в СМИ данным, создание финансовых пирамид было стихийным движением отдельных лиц, не связанных с органами власти, хотя, возможно, не были выявлены все связи этих компаний. Первоначально большинство этих компаний создавалось с минимальным первоначальным капиталом (часто 1 млн руб.) и лишь затем путем дополнительных эмиссий расширяло объем своей деятельности. Так, акционерное общество «МММ» было учреждено и в тот же день зарегистрировано – 20 октября 1992 года с уставным капиталом 1 млн руб., что в то время было равно нескольким тысячам долларов по валютному курсу [372].

Для привлечения средств населения владельцы финансовых компаний обещали акционерам даже с учетом размера инфляции баснословные дивиденды. Для целей привлечения акционеров разворачивалась огромная и изобретательная кампания в СМИ, прежде всего в телевидении, рассчитанная на людей, практически финансово безграмотных, а таких было в то время подавляющая часть населения РФ. На эту кампанию расходовалась значительная часть текущих доходов этих компаний по привлечению средств населению. Никаких разъяснений того, как эти компании намереваются получить эти доходы, не давалось, но они и не ставились ни СМИ, заботящимися о доходах от рекламы, ни надзорными государственными органами, ни научными работниками. Долгое время пассивными были и конкуренты финансовых пирамид, прежде всего коммерческие банки и инвестиционные фонды.

Конечно, создание финансовых пирамид было изобретательным мошенничеством. Сущность финансовой пирамиды состоит в том, что

доходы на привлеченные ресурсы выплачиваются за счет новых поступлений средств от вкладчиков. Пока этот поток сохраняется, пирамида существует, обогащая учредителей. Учредители надеялись, что они смогут увести немалые средства к моменту, когда пирамида обрухнется.

Широко использовались некоторыми финансовыми компаниями самокотировки, когда заранее объявлялись на день вперед цены покупки и продажи акций с превышением, естественно, цен продаж над ценами покупок, но с растущими непрерывно теми и другими. Особенно широко метод самокотировок использовало АО «МММ».

Создание финансовых пирамид стало возможным из-за поразительной пассивности надзорных органов. Оно может объясняться либо их некомпетентностью и бездеятельностью, либо коррумпированностью, либо сочетанием того и другого. Даже поверхностное изучение документов создаваемых компаний позволяет сделать вывод о допущенных многочисленных и легко обнаруживаемых нарушениях, допущенных при их учреждении. Так, проспект эмиссии акций второго выпуска АО «МММ», зарегистрированный московским Департаментом финансов (в книге ошибочно указывалось, что он был зарегистрирован Минфином РФ) 16 июня 1993 года, не содержал многих пунктов, установленных законодательством в качестве обязательных для регистрации, в частности балансов предприятия [373]. Трудно объяснить этот вопиющий факт недосмотром. Проспект эмиссии второго выпуска ценных бумаг АО «МММ» в размере 990 млн руб. был утвержден, несмотря на то, что с «момента образования АО “МММ” источников формирования прибыли не имел, уплаченных налогов не имел, уставный капитал составил 1 млн руб.» [374], как и при основании компании, т. е. практически никакой деятельности компания не осуществляла.

Вполне справедливо Александр Потемкин возлагает ответственность за вакханалию с финансовыми пирамидами на Бэлу Златкис – начальника Управления ценных бумаг и финансовых рынков Министерства финансов РФ [375]. Но не могут снять с себя ответственность и ее начальники в этот период: исполняющий обязанности министра финансов РФ Сергей Дубинин и его заместитель Александр Вавилов, курировавший в Минфине это направление деятельности.

За период с 1 февраля по 19 июля 1994 года цена покупки акций АО «МММ» выросла с 1440 рублей до 96 тысяч рублей при номинале акций в 1000 рублей [376], т. е. почти в 70 раз! Быть акционером «МММ» было очень выгодно.



Крушение АО «МММ» началось с акта проверки соблюдения налогового законодательства от 13 июля 1994 года за 1 квартал 1994 года, произведенной налоговой инспекцией Москвы в отношении одной из многочисленных (для укрытия от налогов) дочерних фирм АО «МММ» [377], в которой, видимо, и концентрировались свободные денежные средства компании. Эта проверка обнаружила недоплату налогов. Со всеми штрафами общая сумма предъявленных претензий составила 49,9 млрд руб. [378], немалая сумма по тому времени. Что более неожиданно: налоговая служба обнародовала эти данные в печати 22 июля 1994 года, чего она ранее не делала в отношении конкретных компаний. Одновременно с заявлениями предостерегающего характера в отношении «МММ» выступили наконец Антимонопольная служба и Министерство финансов РФ. Видимо, правительство, наконец, поняло опасность финансовых пирамид. Могло сыграть роль и давление коммерческих банков в отношении конкурентов.

Скорее всего, у АО «МММ» не было средств для уплаты налогов и штрафов. Не выдержав давления, руководство АО «МММ» с 29 июля снизило цену покупки акций до величины в 1000 рублей [379], т. е. снизило ее более чем в 100 раз. Это и был крах «МММ».

История «МММ» была наиболее яркой страницей в истории финансовых пирамид в РФ в 1993–1994 годах вследствие рекордной рекламы и столь же рекордного привлечения населения, метода самокотировок. Но помимо «МММ» в эти годы были созданы десятки и других финансовых пирамид, лишь деталями (хотя и существенными) отличавшихся от «МММ». Некоторые из них по размерам уставного капитала намного превышали «МММ». Так, «Гермес-Союз» с лета 1993 года по лето 1994 года провел эмиссию акций на сумму 110 млрд руб. [380] или на несколько десятков миллионов долларов по валютному курсу. Объем первого выпуска акций Международного бизнес-центра составил 30 млрд руб. [381], у АО «Олби-Дипломат» уставный капитал при учреждении составил 51 млрд руб., при втором выпуске – 49 млрд руб. [382]. Среди них было и детище Бориса Березовского – «АВВА». Вслед за крахом «МММ» за период примерно год-полтора произошел крах и других финансовых пирамид из-за их неспособности выполнять свои обязательства и большей требовательности к ним акционеров и финансовых органов, СМИ. Эти финансовые пирамиды фактически обанкротились. К сожалению, государство, за редчайшими исключениями, не сумело (или не захо-

тело) ни наказывать организаторов финансовых пирамид, ни вернуть средства вкладчиков.

Крах «МММ», несмотря на огромные потери его акционеров, имел благотворное влияние на рынок ценных бумаг. Он имел огромное педагогическое значение и для населения, получившего ценный урок финансовой грамотности, и для финансовой системы РФ, впредь не допускавшей таких грубых ошибок. Наконец, скандал с финансовыми пирамидами подтолкнул к усилению контроля за финансовым рынком. С этой целью с огромным опозданием против установленных ранее сроков в конце 1994 года начала функционировать Федеральная Комиссия по контролю за рынком ценных бумаг и фондовыми биржами (ФКЦБ) во главе с Анатолием Чубайсом (фактически практическую работу по руководству комиссией осуществлял Дмитрий Васильев) и с подчинением Президенту РФ наряду с силовыми ведомствами. Вместе с тем крах финансовых пирамид усилил подозрительность населения к ценным бумагам, особенно частных компаний, и существенно задержал развитие этого рынка. Следует заметить, что акции «МММ» продавались только на двух далеко не самых влиятельных фондовых биржах – РСУБ и РТСБ, что говорило о появлении минимальной биржевой культуры у остальных бирж.

Важным направлением в создании инфраструктуры рынка ценных бумаг играло создание системы независимых коммерческих организаций по осуществлению регистровой, депозитной и клиринговой деятельности. По мере акционирования государственных предприятий и их приватизации, формирования открытых акционерных обществ с нуля (например, коммерческих банков) и началом относительно широкой торговли частными ценными бумагами, их вторичной эмиссии выявились огромные злоупотребления в этой сфере со стороны эмитентов ценных бумаг. Реестры акционеров велись небрежно, нередко нежелательные акционеры из них исключались, порядок хранения ценных бумаг не был установлен и они могли легко исчезнуть, расчеты по сделкам с ценными бумагами велись долго и тоже небрежно.

Поскольку речь шла о большой по размерам и сложной работе, появилась необходимость в выделении ее в самостоятельный вид деятельности там, где имелось большое количество акционеров. Пионером в этом новом виде деятельности стала инвестиционная компания «РИНАКО», у которой уже в начале 1992 года было 10 тысяч акционеров. Для создания в ней депозитария ценных бумаг был создан специ-



альный отдел с участием преимущественно математиков и специалистов вычислительной техники. Следует отметить, что в формировании инфраструктуры рынка ценных бумаг математики и бывшие работники НИОКР ВПК сыграли огромную роль. Это была своеобразная конверсия ВПК. Это была для них и увлекательная интеллектуальная деятельность, и возможность хорошо заработать, и надо сказать, что с этой новой задачей они хорошо справились. Уже к середине 1992 была разработана программа для работы депозитария акционеров «РИНАКО» и она стала образцом для других депозитариев [383]. Вскоре этот депозитарий выделился в самостоятельную компанию и стал вести депозитарные операции и для других акционерных компаний [384]. С 1995 года регулирующие органы стали требовать от компаний с числом акционеров более 500, чтобы регистрационные, клиринговые и депозитарные операции для них осуществляли исключительно независимые организации. Это уменьшало возможность злоупотреблений в этой сфере и повышало качество работы в связи со специализацией в этой сфере деятельности. В России быстро были созданы сотни таких организаций. К сожалению, в российской экономической литературе не удается найти подробного анализа их деятельности, но если полагаться на мнение Тэна Густафсона, опирающегося на американского эксперта ФКЦБ [385], то в этой сфере позитивные изменения начались в 1995 году и продолжились в 1996–1997 годах. Другое важное изменение в создании инфраструктуры ценных бумаг в 1994–1995 годах – создание при технической помощи США для торговли акциями Российской Торговой системы (по образцу НАСДАК (*Nasdaq*) в США) с помощью компьютеров без прямого участия людей. Она позволила значительно ускорить осуществление операций с акциями, хотя и имела серьезные недостатки с точки зрения мелких индивидуальных инвесторов, поскольку сделки осуществлялись только на сумму, превышающую 15 000 долл. [386]. Уже летом 1995 года РТС осуществляла 15 % операций с акциями в России [387]. Успешное решение многих технических задач создания рынка ценных бумаг вызывало законную гордость у участников этого процесса. Так, Дмитрий Тулин пишет: «Механизм торговли ГКО уникален, и он был создан таким, что используется до сих пор. Это был интеллектуальный подвиг моих коллег! Появление данной технологии в начале 1990-х годов можно сравнить с запуском первого спутника в 1957 году. А финансовый хаос и экономический коллапс тех дней можно сравнить с послевоенной разрухой 1950-х (здесь явная описка – 1940-х. – Г.Х.). Как



этот механизм российское правительство использовало – это на его совести. Из подаренного охотничьего ружья тоже можно перестрелять много народу, но не ружье будет в этом виновато. И вот такой профессиональный подвиг был опорочен дурной политикой» [388]. Пусть сравнение с запуском спутника выглядит преувеличением, в целом со сказанным можно согласиться.

В этот период создавались и другие элементы инфраструктуры рынка ценных бумаг. Быстро расширялась образовательная деятельность в этой сфере. Первоначально она ограничивалась краткосрочными курсами и изучением относительно элементарных российских и переводных учебников по фондовым биржам. Но уже в 1991 году была открыта кафедра рынка ценных бумаг в Московском финансовом институте во главе с Я.М. Миркиным, которая начала не только педагогическую, но и научную деятельность в этой области применительно к России. Вышедшая в 1995 году книга Я.М. Миркина «Рынок ценных бумаг и фондовый рынок России» далеко выходила за рамки обычного учебника и представляла собой очень серьезное и глубокое научное исследование, с использованием большого количества мировой литературы по этой проблематике и максимально возможным изучением и остро-критической оценкой российской практики в этой области. И сейчас нет ни необходимости, ни возможности, что-то существенно добавить к тогдашним оценкам Я.М. Миркина. Вслед за кафедрой в Московском финансовом институте аналогичные кафедры возникли в ряде других экономических вузов России, но они были гораздо слабее. Тем не менее стало возможным (где хуже, где лучше) готовить студентов, имеющих более серьезную базу подготовки в этой области, чем в начале 1990-х годов. Стали выходить серьезные переводные работы по рынку ценных бумаг и корпоративным финансам. С 1992 года начал выходить журнал «Рынок ценных бумаг», который из первоначально весьма примитивного и плохо оформленного издания к 1996 году превратился в весьма содержательный и относительно хорошо оформленный журнал в этой и смежных областях.

В 1994 году появился первый индекс курсов акций 19 российских компаний, составлявшийся, что весьма показательно, американско-швейцарским инвестиционным банком *CS First Boston* [389]. В 1995 году появились и отечественные индексы акций.

Гораздо хуже обстояло дело с рейтингом российских компаний, совершенно необходимым для осознанной деятельности в торговле



акциями. Трудности создания такого рейтинга были многочисленными: здесь и недостоверность российского бухгалтерского учета, и сознательная фальсификация данных компаниями, и отсутствие достаточных знаний в области составления рейтингов, робость российских экономистов. Исключением была банковская сфера: здесь рейтинги появились уже в 1993–1994 годах. С большим опозданием и, главное, с малой пользой появился институт отечественных аудиторов из-за их низкой квалификации и склонностью идти на сделки с аудируемыми компаниями. Больше доверия вызывали международные аудиторские компании, но они в этот период только начали свою деятельность в России, тоже сталкиваясь с огромными трудностями в получении и проверке достоверности экономической информации.

В 1994–1995 годах огромные усилия по созданию инфраструктуры рынка частных ценных бумаг начали приносить некоторые практические плоды на вторичном рынке акций. Это не случайно совпало с завершением процесса приватизации ряда отраслей экономики. Благодаря появившемуся интересу иностранных инвесторов к российскому рынку акций промышленных компаний начался бурный рост с минимального уровня курса их акций и объема торгов на этом рынке. Индекс *CS First Boston* вырос с декабря 1993 года по сентябрь 1994 года в 15 раз (!), со 116 в декабре 1993 до 1706 15 сентября 1994 года [390]. Правда, аналогичный огромный рост был в конце 1991 года, но тогда он был связан с почти эфемерными хозяйственными структурами. Этот относительный стремительный рост был на время прерван в результате финансового кризиса октября 1994 года («черный четверг») и снизился к январю 1995 года до 600 [391], что означало серьезный биржевой крах – второй после начала 1992 года. За 9 месяцев 1994 года иностранные инвесторы вложили 2 млрд долл. в акции российских предприятий, что принесло огромные доходы тем российским инвестиционным компаниям, которые приобрели их в предшествующий период, окупив для многих их весьма рискованные вложения, а некоторых (как Борис Йордан и «Тройка-диалог») сказочно обогатив. И хотя реальный сектор экономики от биржевого бума ничего не выиграл, то хотя бы в какой-то мере оправдались усилия по созданию колоссальной и, казалось многим, бессмысленной инфраструктуры рынка частных ценных бумаг. Можно было надеяться, что вслед за вторичным оживет и первичный рынок этих бумаг.

Период 1992–1995 годов может быть оценен и как удачный и как провальный для экономики период в истории рынка ценных бумаг, причем в пользу второй точки зрения существовало намного больше аргументов. Правда, появился пока еще небольшой рынок государственных ценных бумаг, но он уже в этот период в силу своей огромной доходности отвлекал ресурсы от рынка частных ценных бумаг и от усилий по увеличению сбора налогов, играя скорее негативную общеэкономическую роль. Первичные эмиссии в реальном секторе экономики практически еще не начались и поэтому этот рынок не выполнял свое главное предназначение – аккумулятора денежных накоплений. Население на этом рынке вкладывалось только в финансовые пирамиды.

В то же время была создана, пусть и очень несовершенная, законодательная база этого рынка, завершившаяся в этом периоде принятием весной 1996 года «Закона о ценных бумагах». Была создана система государственного регулирования рынка ценных бумаг. Сформировалась разветвленная система финансовых посредников на этом рынке, некоторые из которых оказались весьма квалифицированными. Начала создаваться система депозитариев, регистраторов. Некоторые технические достижения по организации этого рынка (рынок ГКО, система РТС) были весьма внушительны. Печальный опыт финансовых пирамид повысил финансовую культуру населения России. Значительно повысился уровень экономического образования в этой области. В эту область пришло немало талантливых людей и не только с естественно-технической подготовкой. Очень выделялись своим интеллектуальным уровнем такие научно-практические деятели, как Яков Миркин, Александр Потемкин, Павел Теплухин, бизнесмены Рубен Варданян, Борис Йордан и ряд других.

Этот период можно, при оптимистическом взгляде на судьбу капитализма в постсоветской России, в этой сфере рассматривать как закладку коммуникаций в строящемся доме. Дома еще фактически не было, коммуникации оказались очень дорогостоящими, но они могли оправдаться (или не оправдаться) в будущем. Уже одно то, что этот, абсолютно чуждый всей истории России последних 70 лет и его прежней экономике, механизм не рухнул, можно было считать достижением и поводом для надежды. И для рынка, и для капитализма. Правда, он, если не считать финансовых пирамид, пока практически не затронул население, но и это допустимо было считать издержками его становления.



2.5.2.2. Рынок ценных бумаг России в 1996–1998 годах: триумф и трагедия

В отличие от предыдущего периода основная часть данного периода создавала впечатление реального существования рынка ценных бумаг и его важной роли в экономике России. Достаточно только напомнить о важной роли рынка государственных ценных бумаг в финансировании дефицита государственного и местных бюджетов. Пусть и очень ограниченную роль начал играть рынок частных ценных бумаг, прежде всего вторичный, но уже также и первичный

Конечно, наиболее важный факт на рынке ценных бумаг в этот период – огромный рост эмиссии разного рода государственных ценных бумаг. Тогда окончательно определилась роль российского рынка ценных бумаг как долгового рынка, притом в основном со связанными с государством структурами. Такое положение было характерно для начальных периодов формирования рынка ценных бумаг во всем мире и на Западе относилось к XVIII веку и первой половине XIX века. Но даже с учетом этого обстоятельства раздувание данного рынка в России после 1995 года вызывало тревогу. Решая одну проблему (уменьшение инфляции), оно порождало как минимум две другие: возможность погашения растущего долга с очень краткими сроками погашения и отвлечения ресурсов финансового рынка на обслуживание государства, а не частного сектора и, в особенности, производства. Самый капиталистический инструмент становился на службу не капиталисту, а государству.

О динамике и эффективности рынка государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ) в 1995–1998 годах говорят данные табл. 4.

Таблица 4

Основные показатели рынка государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ) до 1998 года – трлн руб., 1998 год, после деноминации – млрд руб.

| По годам | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| 1. Объем эмиссии | 171,0 | 479,0 | 605,5 | 335,9 |
| 2. Объем выручки, полученной в результате размещения и до размещения | 122,3 | 322,9 | 436,2 | 193,7 |
| 3. Перечислено средств в бюджет | 26,8 | 35,2 | 32,7 | -50,4 |
| 4. Эффективность эмиссии (3:1) в % | 15,6 | 7,3 | 5,4 | -15,0 |
| 5. Объем государственного внутреннего долга по государственным ценным бумагам (на конец года) | 76,6 | 237,1 | 364,2 | 385,8 |

Источник. РСЕ 2003. – М., 2003. – С. 563, 564.



Из этой таблицы можно сделать следующие выводы. Во-первых, объем эмиссии ГКО-ОФЗ принял значительные размеры. На пике он составил по валютному курсу примерно 100 млрд долл. Во-вторых, эффективность этой эмиссии была крайне низкой и к тому же снижалась год от года. Даже в абсолютном выражении она с 1997 года снижалась. Низкая эффективность эмиссии обуславливалась двумя обстоятельствами. Во-первых, низкими сроками предоставления займа, что требовало частых погашений. Именно в коротких сроках погашения займов нашла выражение крайняя слабость этого рынка. Инвесторы не хотели рисковать, предоставляя заем на длинный и даже средний срок. В то же время дюрация займов росла: со 105 дней в начале 1996 года до 280 дней в конце 1997 года [392], оставаясь тем не менее очень короткой (меньше года). Во-вторых, высокой величиной процента. Хотя в связи со снижением инфляции и обострением конкуренции на этом рынке процентная ставка неуклонно снижалась, она оставалась высокой и намного превышала процентные ставки на других сегментах финансового рынка. Это делалось для привлечения инвесторов именно на этот рынок и, можно предположить, чтобы дать побольше заработать банковскому сектору, для которого эти облигации скорее всего оставались бы выгодным вложением средств и при меньшей процентной ставке.

У рынка государственных ценных бумаг в России в этот период были еще две особенности. В отличие от западных стран на первичном и вторичном рынках была минимальна роль населения. Эмиссия ГКО-ОФЗ осуществлялась в недоступных населению лотах. Министерство финансов, видимо, не надеялось даже на состоятельное население, напуганного крахом финансовых пирамид и финансовыми манипуляциями государства в прошлом, в качестве заемщика. Тем не менее осенью 1995 года Минфин начал выпускать облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), рассчитанного на приобретение населением. Однако размеры выпуска ОГСЗ оказались несравненно меньше, чем ГКО-ОФЗ и к тому же и приобретались они фактически преимущественно юридическими лицами из-за скептицизма населения [393]. Другой особенностью стало то, что большая часть эмиссии приобреталась Сбербанком и Центральным банком РФ и из-за недостаточности спроса других отечественных финансово слабых инвесторов и, возможно, из желания предоставить близким к правительству финансовым структурам привилегии в приобретении доходного финансового инструмента. Как справедливо в связи с этим, с осуждением



и сарказмом, Александр Потемкин пишет, что «государственный бюджет во все возрастающей степени заимствовал средства при помощи выпуска ГКО-ОФЗ у государственных же органов» [394], перекладывая их из одного кармана в другой. Когда же и этих источников оказалось недостаточно и летом 1996 года возникла угроза кризиса этого рынка, Минфин пошел на отмену многих ограничений на приобретение этих бумаг иностранными инвесторами и их роль на этом рынке стала быстро расти, достигнув летом 1997 года 30 % [395]. Дальнейшие события, приведшие к дефолту, будут описаны в дальнейшем и они относятся скорее к макроэкономической политике, чем к функционированию рынка ценных бумаг в узком смысле этого слова. Или пользуясь терминологией Дмитрия Тулина, владелец охотничьего ружья оказался не на высоте, недостаточно цивилизованным для такого сложного финансового инструмента. Можно сказать, что российская экономика еще не созрела для этого инструмента. Увлечение его использованием отвлекло внимание и силы российского государства от «скучной» работы по улучшению налогового аппарата, налогового законодательства, повышения эффективности работы всех экономических и политических институтов и, если без этого нельзя было обойтись, сокращения государственных расходов.

Наряду с огромным расширением объема эмиссий и видов федеральных ценных бумаг в этот период происходило и формирование рынка ценных бумаг субъектов федерации и муниципалитетов. Это было еще более новым делом, поскольку государственные займы какие-никакие выпускались и в СССР. Причина их появления та же, что и федеральных займов: недостаточные доходы и чрезмерные, по сравнению с доходами, расходы. И то же неумение и нежелание собирать налоги и другие доходы и сокращать расходы. Пионерами в выпуске этой категории ценных бумаг были Москва и Санкт-Петербург – наиболее, казалось, перспективные города России. Вслед за ними с довольно существенным опозданием в эту увлекательную игру был вовлечены и многие другие субъекты федерации и муниципалитеты. Инвесторам оценить надежность их ценных бумаг было еще тяжелее, чем федеральных, поскольку еще меньше было известно о состоянии и перспективах их экономик и финансов. Но «мода на Россию» в 1996–1997 годах была настолько велика, что распространилась и на инвестиции в эти ценные бумаги. Однако объем этого рынка был несравненно меньше, чем рынка федеральных ценных бумаг. Так, на конец 1997 года непогашенные



долговые ценные бумаги субъектов РФ и муниципалитетов составили 2,2 млрд долл., в то время как правительства РФ – 82,1 млрд долл. [396]. О быстром росте этого рынка говорит тот факт, что только в 1997 году было зарегистрировано 249 выпусков долговых бумаг 70 субъектов федерации и 33 выпуска 15 муниципальных образований [397]. Поскольку экономика и бюджеты субъектов федерации и муниципалитетов имели те же (а нередко и намного большие) пороки, чем экономика России в целом, судьба этих ценных бумаг был аналогичной: дефолт по почти всем выпускам в том же 1998 году.

В этот период заметные размеры приобрел выпуск долговых обязательств РФ, номинированных в иностранной валюте, что говорило о росте престижа и привлекательности российского рынка государственных облигаций в мире [398].

Наряду с расширением рынка государственных и муниципальных ценных бумаг в этот период впервые в постсоветской экономической истории ощутимые размеры и значение, хотя и очень скромные, приобрел и рынок частных ценных бумаг. Этому способствовали и проведенные в конце 1995 года залоговые аукционы, благодаря которым в рыночный оборот были введены акции наиболее перспективных компаний нефтяной промышленности и цветной металлургии. Рост этого рынка сказался прежде всего на возобновившемся уже третьем цикле роста курса акций, который с марта 1996 года по сентябрь 1997 года вырос в 8,5 раз и стал на этот короткий срок самым рентабельным рынком в мире [399]. Благодаря этому обстоятельству и более активной торговле ценными бумагами компаний (числом сделок) капитализация российского рынка акций в конце 1997 года составила 128 млрд долл. США, превысив капитализацию на смежных иностранных рынках [400] и оборот фондовых бирж, приобрела заметные по меркам формирующихся рынков размеры, превысив обороты фондовых бирж стран Центральной и Восточной Европы [401]. Оборот на Российской торговой системе, самом крупном рынке в этот период, вырос с 2–3 млн долл. в день торгов в начале периода до 216 млн долл. 3 октября 1997 года при среднем их объеме летом 1997 года в размере более 100 млн долл. [402]. Настораживало, однако, то, что этот рынок оставался очень узким. Так, доля сделок с 5 акциями составляла в январе 1998 года 91,3 % всех сделок, в том числе акций РАО «ЕЭС» – 37,3 % и «Лукойл» – 33,7 % [403]. Это говорило и об отсутствии рыночного спроса на остальные акции и их предложения компаниями. Разумеется, это говорило о крайней слабо-



сти этого рынка. Поэтому значение того отрадного обстоятельства, что капитализация российского рынка акций на пике подъема поднялась до 16,5 % ВВП с 4 % в 1995 году, не следует преувеличивать [404]. К тому же и в 1997 году по капитализации к ВВП российский рынок все еще оставался формирующимся [405].

Совершенно новым явлением в этот период стал допуск российских частных ценных бумаг на иностранные рынки, где нужно было пройти сложную систему листинга. Этот выход происходил в форме депозитарных расписок, представляющих свидетельства на блоки акций компаний. Возможно, главная цель выпуска этих расписок состояла в том, чтобы облегчить вывоз капитала из России и обеспечить внешний контроль над ними. Внешний рынок акций уже в этот период, видимо (статистика начинается с 1999 года), значительно превышал внутренний, что, впрочем, характерно для крупных развивающихся рынков и говорит о их несамостоятельности [406]. О крайней слабости российского рынка акций говорила и слабая вовлеченность в него населения, обжегшегося на финансовых пирамидах. В главном финансовом центре – Москве в I квартале 1999 года (более ранние данные отсутствуют) на ММВБ, где велась торговля более мелкими пакетами акций, торговало лишь 8,2 тыс. розничных акционеров [407].

В этот период еще более расширилась роль рынка частных ценных бумаг в переделе собственности. Многие прежние их собственники (и не только мелкие) уже были готовы от них избавиться, чтобы снять с себя непосильное для них бремя управления и жить на полученную от их продажи выручку. Благодаря именно скупке ценных бумаг на рынке в этот период возникла такая крупная компания, как «Сибалюминий», что сыграло немалую положительную роль в развитии алюминиевой промышленности.

Главная беда российского рынка акций в этот период состояла в том, что он по-прежнему не выполнял своего главного предназначения – привлечения капитала. Первичный рынок ценных бумаг был почти мертвым. Первичная публичная эмиссия акций (ИПО) была редчайшим явлением. В силу незначительности этого явления отсутствует даже их статистика (эти данные отсутствуют даже в монографии Я. Миркина). Более распространенной являлась эмиссия облигаций, но и ее размеры были ничтожны. Так, задолженность по корпоративным облигациям нефинансовых предприятий, включая облигации обанкротившегося впоследствии РАО ВСМ, составили на конец 1997 года

лишь 0,3 млрд долл. [408]. Разумеется, в период экономических кризисов первичный рынок акций всегда невелик и из-за сокращения спроса на них, и потребности в них в связи с сокращением капитальных вложений. Но и с учетом этого обстоятельства практическое отсутствие его в России выглядит поразительным. Тем более, что спрос на продукцию некоторых отраслей с преобладанием публичных корпораций быстро рос. К таким отраслям относилась прежде всего связь, особенно (но не только) мобильная. Но также некоторые отрасли пищевой промышленности. Тем не менее единственной российской компанией, которая осуществила IPO в этот период, стала российско-американская компания «Вымпелком», которая получила ADR (американские депозитарные расписки) третьего порядка и сумела привлечь на Нью-Йоркской фондовой бирже 53 млн долл. [409].

В данный период в надеждах на настоящие и особенно будущие прибыли продолжало очень быстро расти и без того избыточное количество инвестиционных институтов. С 3176 в апреле 1995 года их количество выросло до 5045 в апреле 1997 года [410].

Жирную черту под ростом рынка частных ценных бумаг в России поставил финансовый кризис 1998 года. Падение курсов акций началось уже в октябре 1997 года и достигла пика осенью 1998 года. 5 октября 1998 года падение достигло пика, снизившись по индексу РТС по сравнению с пиком подъема более чем в 14 раз [411]. Ежедневный объем торгов на РТС, тогда главной фондовой бирже в России, в сентябре 1998 года составил 163 тыс. долл. в день [412]. Число брокерско-дилерских компаний в июне 1999 года составило 1628 против 5045 в апреле 1997 года, сократившись более чем в 3 раза. Итак, вслед за крахом рынка государственных и муниципальных ценных бумаг произошел и крах рынка частных ценных бумаг. Так удачно начавшийся в 1996 году этот период в истории рынка ценных бумаг в России катастрофически закончился. Размеры кризиса на этом рынке относительно намного превышали размеры кризиса на банковском рынке. Чем ближе к развитому капитализму оказался рынок, тем сильнее он пострадал.

В чем же глубинные причины этого огромного кризиса?

Наиболее умные и честные практические деятели и теоретики рынка ценных бумаг сумели в объяснении этих причин соединить острую самокритичность и общеэкономический подход. Так, Владимир Миловидов в предновогоднем номере журнала «Рынок ценных бумаг» писал о своих коллегам: «На нивах российского финансового рынка мы выросли сно-



бами. Мы стали считать себя профессионалами, говорить языком биржевиков, красоваться познаниями технического анализа и чтением книг по финансовой теории (это с нашим-то, в основном, техническим образованием и примерным представлением о направлении кривых спроса и предложения). Мы носили деловые костюмы, переодевались по пятницам в “кэжуэл” (как в Нью-Йорке), ходили в популярные пивные, ездили отдыхать за границу и верили в свою элитарность» [413]. Вместе с тем он отмечает и реальные достижения финансового рынка и его участников [414]. И здесь он точно отмечает самую главную причину финансового кризиса: «Мы довели отечественный финансовый рынок до наивысшего уровня развития, максимально возможного в условиях неэффективной, иррациональной и едва ли рыночной экономики» [415].

Очень внушительный финансовый рынок этого периода базировался на абсурдной политической системе и виртуальной экономике, имеющей очень отдаленное сходство с рыночной экономикой. В этот период сформировались многочисленные политические, экономические и прочие «уродики» социально-экономической жизни России, лишь внешне по форме похожие на демократию и рынок. Это не означает, что не происходило никакого оздоровления экономических институтов и экономического законодательства. Но оно носило очаговый характер. Происходило и известное, иногда весьма впечатляющее, совершенствование финансовых институтов с приобретением образования и опыта. Появились, пусть и очень немногочисленные, сильные финансовые институты и очень талантливые бизнесмены в этой сфере.

В ходе острейшего финансового кризиса должно было выявиться, означает ли он его смерть и вместе с ним смерть российского капитализма или очень тяжелую болезнь, с последующим выздоровлением или ремиссией. В 1999 году российский финансовый рынок, после очень тяжелой операции в виде дефолта, стал очень медленно оживать и это означало, что для него открывались новые, возможно, обнадеживающие перспективы.

2.6. Страховая система

Развитию страховой системы в 1990-е годы мною будет уделено намного меньше места, чем другим компонентам кредитной системы ввиду незначительной роли, которую она играла в экономике России в этот период. Следует при этом отметить, что состояние публикуемой

статистической отчетности о ее состоянии не только по ряду показателей недостоверно, но и очень неполно. Не публикуются, например, сводные данные о размерах активов в целом (по крупнейшим компаниям публикуются) и резервов страховой системы, что затрудняет ее сопоставление со страховыми системами зарубежных стран. Несравненно хуже, чем по другим элементам кредитной системы, было и состояние научного и публицистического освещения этой проблематики. Журналы по страховому делу в этот период были крайне малосодержательны, не было содержательных монографий, мемуаров или публицистических статей.

Среди всех элементов кредитной системы России в 1990-е годы наиболее печальное положение сложилось в страховой системе. Вопреки видимости ее благополучия, создаваемого быстрым ростом количества страховых компаний (с 900 в 1992 году до 2217 в 1995 году) [416] отрасль реально находилась в глубочайшем кризисе, почти при смерти. Это показал уже первый год радикальных рыночных реформ.

Об этом прежде всего говорили данные о доле страховых премий к ВВП. В то время как в СССР эта доля составляла в 1990 году 2 %, из них за счет населения 1,26 % [417], в 1992 году она составила 0,62 %, в том числе за счет средств населения 0,15 % [418], или в 8 раз меньше. Что еще более показательно, если в 1990 году население формировало 63 % взносов, то в 1992 году лишь немногим более 25 %. С учетом падения ВВП за этот период не менее чем на 30 % относительный объем страховых взносов уменьшается примерно в 4 раза, всего за 2 года! Это выглядит тем более поразительным, что с переходом к рыночной экономике роль страховой системы должна была значительно вырасти, ибо государство снимало с себя многие обязательства по рискам перед предприятиями и населением. Приведенные данные в этом и последующих годах к тому же явно преувеличены, но к вопросу о их реальной величине я вернусь после анализа характера деятельности страховой системы России в 1990-е годы.

Не изменилось существенно положение и в последующие годы. Правда, отношение страховых премий к ВВП заметно выросло: до 1,6 % в 1995 году и в 1998 году [419], но за счет граждан формировалось лишь 0,17 % премий в 1995 году и 0,4 % в 1998 году и их доля в общем размере премий составила 10,9 % в 1995 году и 24,3 % в 1998 году [420]. Видно некоторое улучшение в 1998 году по сравнению с 1995 годом, но все еще совершенно недостаточное ни по рамам, ни по доле в ВВП, все еще уступающее советскому уровню по качеству в связи с низкой долей средств граждан. Тем не менее при мизерном объеме страхования число страхо-



вых организаций оставалось высоким. Так, в 1995 году их число составило 2217, в то время как в США в середине 1960-х годов, с несравненно большим объемом страхования, число компаний страхования жизни составило 1650 [421]. Очень значительным оставалось число занятых в этой сфере. В 1995 году по различным формам занятости в ней было занято 189,4 тыс. человек [422]. Сравнимо по численности с занятыми в системе коммерческих банков при в десятки раз меньшем объеме доходов. Но и здесь после 1995 года происходили улучшения: число страховых организаций сократилось к 1998 году с 2217 до 1465, число занятых – с 189 тыс. до 104 тыс. человек при выросшем объеме деятельности [423].

О жалком положении страховой системы в данный период можно судить по средней численности занятых в частных страховых организациях. В частном секторе страховой системы в 1998 году было занято 46 780 человек [424] или в среднем менее 32 на одну организацию. Если учесть, что среди частных страховых организаций были и крупные, то окажется, что подавляющее большинство страховых организаций имело численность примерно 15–20 человек. Понятно, что ни о какой серьезной деятельности при такой численности не могло быть и речи и эти организации (а их было большинство) были «мертвыми».

Весьма суровая, хотя и смягченная, оценка положения в страховой системе в самом конце данного периода была дана Правительством РФ в постановлении от 1 октября 1998 года «Об основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1990–2000 годы». Она позволяет раскрыть многие аспекты истинного состояния страховой системы России.

Правда, в нем утверждается, что в «Российской Федерации заложены основы национального страхования» [425], но дальнейшее изложение фактически опровергает этот оптимистический вывод. Говоря о размерах страхового рынка, постановление отмечает, что «весь объем страховых взносов в нашей стране сопоставим с аналогичными показателями лишь одной западной страховой компании, замыкающей перечня ста крупнейших страховых компаний мира. В России страхуется менее 10 % потенциальных рисков (против 90–95 % в большинстве развитых стран), 90 % собственности предприятий не обеспечено страховой защитой» [426]. Столь же печально и финансовое положение страховых компаний. «Лишь около четверти страховщиков имеют уставный капитал более 1 млн руб. У большинства их вкладами в уставный капитал являются права на имущества, другие низколиквидные средства, что не



лучшим образом влияет на надежность и платежеспособность страховых компаний» [427]. Иными словами, убоги не только размеры уставных капиталов, где их размеры в 50 тыс. долл. по тогдашнему валютному курсу считаются хорошим результатом, но и сам этот уставный капитал, наполненный низколиквидными активами. Но самое печальное о состоянии страхового рынка сказано достаточно дипломатично, как и положено в правительственных документах. «Некоторые (ну, конечно, некоторые. – Г.Х.) предлагают страхователям вместо страховых продуктов псевдостраховые финансовые схемы, позволяющие страхователям обойти налоговое законодательство, уйти от обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды» [428]. Если слово «некоторые» заменить на слово «почти все», как и надо делать при чтении правительственных документов, то окажется, что никакого реального страхования в России почти нет, а есть его имитация, маскирующая элементарный способ ухода от налогов и платежей во внебюджетные фонды. И все статистические показатели о его развитии почти ничего не стоят. В качестве недостатка в деятельности страховой системы отмечалась чрезмерная доля обязательного страхования. Наконец, отмечалось, что «за рубеж в качестве перестраховочной премии уходят средства, которые должны быть одним из важнейших источников внутренних инвестиционных ресурсов» [429]. Это означало, что России так и не удалось создать надежных страховых компаний в самой сложной сфере страховой деятельности – перестраховочной – и приходилось в больших размерах прибегать к услугам зарубежных перестраховочных компаний.

Это постановление дает ответ на вопрос, каким образом при почти мертвом страховом рынке могли долгое время функционировать сотни страховых компаний и десятки тысяч занятых в них. Прежде всего, за счет огромного расширения обязательного страхования. Практически, как противоречащее рыночным отношениям, оно было ликвидировано с началом радикальной экономической реформы. Однако в целях недопущения краха страховой системы оно быстро наращивало свою долю и объем. Не обошлось здесь и без умелого лоббирования страховых компаний. В 1992 году доля обязательного страхования в страховых взносах составила 5,9 %, в том числе почти исключительно обязательное медицинское страхование (5 %) [430]. С тех пор эта доля непрерывно росла, достигнув в 1997 году 41,1 %, опять почти исключительно медицинское страхование [431]. Другим средством спасения явились многочисленные финансовые схемы, благодаря фиктивному страхованию



для ухода от налогов юридических лиц. Эти финансовые схемы были выгодны и страховщикам (которые практически не осуществляли по ним страховых выплат), и предприятиям и, больше всего, их руководителям, которых «заинтересовывали» в этих схемах. Но они избавляли страховщиков от необходимости заниматься сложным делом реального страхования. Очевидно, что и государственные органы потворствовали разрушительным для рыночной экономики извращениям в системе страхования, опомнившись только в 1998 году после дефолта.

Уяснив характер деятельности страховой системы России, можно вернуться к вопросу о ее реальных размерах. О том, что реальное страхование в деятельности страховых компаний занимало лишь часть их деятельности после кризиса 1998 года начали признавать и сами страховщики. Так, председатель совета директоров группа «Наста» Николай Галагуза писал, что «на самом деле из этой суммы (страховых премий. – Г.Х.) настоящая страховая премия составляет не более 50 %. Вторая половина – это средства, прошедшие через счета страховых компаний» [432]. Более точные оценки дали, ссылаясь на исследования российских и иностранных финансовых компаний (в частности Объединенной финансовой группы), американские исследователи российского страхового рынка для начала XXI века, когда уже началось сокращение размера финансовых схем. По подсчетам компании *Droege & comp*, в ближайшем к рассматриваемому периоду 2000 года реальный объем собранных премий страховыми компаниями России составил 51,66 млрд руб., или 1702 млн долл. США [433]. По официальным данным, в этом году объем премий составил 170,0 млрд руб. [434]. Таким образом, реальный объем премий составил 30,4 % от общего объема, а финансовые схемы и квазистрахование (каким являлось обязательное медицинское) – 69,6 %. С учетом реального страхования его доля в ВВП в 1998 году составила менее 0,5 %, даже ниже уровня 1992 года, когда только началось внедрение финансовых схем и квазистрахования. Следовательно, никакого реального увеличения доли страхования с 1992 года не произошло (а по сравнению с концом 1980-х годов – это огромное снижение) и она оставалась мизерной не только по сравнению с развитыми странами, но и с подавляющей частью стран Центральной и Восточной Европы. Еще более ошеломляющим выглядит положение с долгосрочным страхованием жизни – наиболее важной частью страхования на Западе [435]. В том же 2000 году его объем составил лишь 40 млн долл. [436], т. е. менее 30 центов на одного жителя РФ, и оно составило немногим более 2 % в общем объеме страхования вместо 60–65 % в раз-



витых странах. В области страхования жизни влияние финансовых схем оказалось наиболее значительным. Так, в 2003 году вместо официальных 6,35 млрд долл. страхования жизни его реальный объем составил 115 млн долл. или 1,8 %, в то время как реальный объем других видов страхования, кроме страхования жизни, составил 3,43 млрд долл. вместо 6,5 млрд долл. по официальной статистике или 52,7 % [437]. О катастрофическом отставании РФ от стран Центральной и Восточной Европы по величине страхования жизни говорит доля премий по страхованию жизни в ВВП этих стран в 2003 году в %: Чехия – 1,72, Венгрия – 1,2, Польша – 1,12, Россия – 0,08 [438]. Отставание, как видно, в 15–20 раз в 2003 году и намного больше в 1998 году, когда страхование жизни практически не проводилось.

Очень показательное распределение американскими учеными 100 ведущих страховых компаний по типам в зависимости от характера их деятельности в том же 2003 году. У 16 из них преобладали финансовые схемы, 7 сильно зависели от финансовых схем, 25 являлись корпоративными и вряд ли их можно считать страховыми компаниями, 20 занимались обязательным медицинским страхованием и лишь 30 занимались «стандартными классами страхования» [439], т. е. были реальными страховыми компаниями. Иными словами, лишь 30 % крупных страховых компаний таковыми являлись реально. Среди мелких и средних их доля скорее всего была еще ниже. По оценкам тех же авторов, у первой по размеру премий российской страховой компании доля финансовых схем составила 96,3 %, у второй – 80 %, третьей – 98,7 % [440]. Следовательно, преуспеть можно было, только как можно более широко применяя финансовые схемы, т. е. мошенничая. Широчайшим применением финансовых схем объясняется тот на первый взгляд загадочный факт, что при ничтожном уровне страхования страховая система систематически давала немалый положительный финансовый результат и сотни страховых компаний выживали и даже процветали. Финансовые схемы и квази-страхование позволяли добиваться больших доходов с минимальными затратами компаний. Нормальными видами страхования подавляющее большинство компаний не могло заниматься. Те же из них, кто честно пытался заниматься нормальным страхованием, просто погибали. Так, одна из инициаторов создания частных страховых компаний и лидеров страхового рынка в начале 1990-х годов – компания АСКО, пытавшаяся уже тогда следовать стандартам цивилизованного рынка, в 1998 году не вошла в список 100 крупнейших страховых компаний.



Какие же объективные процессы препятствовали развитию реального страхования в России? Начну с самой основной, на мой взгляд, причины. Страхование, как и рынок частных ценных бумаг и, возможно, в еще в большей степени служит индикатором развития капитализма в стране и его стабильности. Не имеет смысла страховать ни имущество, ни жизнь, если нет хотя бы минимальной уверенности в будущих доходах и праве собственности. Именно такой уверенности и не было у наиболее состоятельной части населения России в этот период в силу нелегитимности подавляющей части частной собственности и доходов от нее, крайней политической и экономической нестабильности в 1990-е годы в России.

2.7. Другие кредитные институты

В 1990-е годы возникли и некоторые другие кредитные институты. Их роль была еще меньше, чем рассмотренных, что позволяет и рассматривать их коротко. По примеру западных стран, прежде всего США, и, скорее всего, по совету и при содействии американских советников Госкомимущества осенью 1992 года был принят ряд документов по созданию инвестиционных фондов. В качестве приложения к Указу Президента РФ «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 7 октября 1992 года были утверждены положения об инвестиционных фондах, положение о специализированных инвестиционных фондах приватизации, примерный устав инвестиционного фонда, основные положения депозитарного договора, примерный договор с управляющим об управлении инвестиционным фондом [441]. Образование инвестиционных фондов было стимулировано начавшимся процессом приватизации крупных государственных и муниципальных предприятий. Об этом прямо говорилось в основополагающем указе Президента РФ, в котором определялись цели их создания: «В целях создания необходимых условий для обращения приватизационных чеков и обеспечения социальных гарантий для защиты средств населения, вкладываемых в ценные бумаги в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» [442]. Иными словами, инвестиционные фонды призваны были прежде всего облегчить и обезопасить вложения малограмотного в этих вопросах населения в ценные бумаги образуемых акционерных обществ и в приватизационные чеки, благодаря передаче



их в обмен на акции инвестиционных фондов, в распоряжение более квалифицированных держателей. Поэтому долгое время практически единственным видом инвестиционных фондов были чековые инвестиционные фонды (ЧИФ).

Для выполнения этих функций необходимо было несколько условий. Во-первых, квалифицированный персонал этих фондов. Учитывая крайний недостаток таких кадров в России, это возможно было только при немногочисленном количестве этих фондов. Между тем положение о чековых фондах позволяло создавать фонды с минимальным уставным фондом в 500 тыс. руб., что по курсу рубля к доллару в 1993 году, когда создавалось подавляющее большинство чековых инвестиционных фондов, примерно в 1000 рублей за долл. [443], составляло смешную величину всего лишь в 500 долларов, что позволяло очень легко создавать эти фонды. Во-вторых, требовалось развитие фондового рынка и удовлетворительное финансовое положение акционерных компаний, в которые были вложены ваучеры. Ни того, ни другого не было. Фондовый рынок был незначительным вплоть до конца 1994 года. Дивиденды выдавали лишь единичные компании и они были ничтожными по размеру. В-третьих, необходимо было обеспечить значительное влияние чековых инвестиционных фондов на управление предприятий, акциями которых они владели. Это исключалось установленной максимальной их долей в голосующих акциях этих компаний в размере 10 % и во вложением их средств в каждое предприятие в размере тех же 10 % от активов фонда и 5 % от их чистого актива [444]. Преследуя благую цель уменьшить возможные риски, эти положения лишали фонды реального влияния на предприятия. Лишь впоследствии эти жесткие положения были смягчены. Впрочем, учитывая слабый кадровый состав фондов, можно усомниться в том, что они сумели бы разобраться в реальном положении предприятий. Наконец, но не в последнюю очередь, требовалось честное и квалифицированное руководство фондами и контроль за их деятельностью со стороны Госкомимущества РФ, который предусматривался указанными положениями. Ни того, ни другого также не было. Среди руководителей фондов оказалось много бесчестных людей, которые создавали их только с целью скорейшего увода средств фондов, а Госкомимущество практически устранилось от надзора за деятельностью этих фондов [445].

Количественные показатели формирования чековых инвестиционных фондов выглядели весьма внушительными. В 1995 году их было



зарегистрировано 596 [446]. Акционерами этих фондов, благодаря вложению ваучеров, было 20,4 млн человек. Однако совокупный размер активов всех фондов составил лишь 400 млн долл. [447]. Таким образом, в среднем на один фонд приходилось меньше 1 млн долл. активов. Фонды с такими ничтожными активами, за буквально единичными исключениями, ни в одиночку, ни все вместе не могли стать серьезными субъектами финансового рынка.

Вместе с тем наряду с огромным большинством экономически слабых ЧИФ имелись некоторые сильные и довольно успешные фонды, которые сыграли немалую роль в развитии российского капитализма в этот период. Разница между сильными и слабыми ЧИФ появилась уже при их создании. Так, среди первых 41 ЧИФ, получивших лицензии между 11 декабря 1002 года и 22 января 1993 года, наряду со многими мелкими по величине уставного капитала фондами было 8 фондов с УК в 50 и более млн руб., в том числе два фонда с УК в 100 млн руб. [448], что при тогдашнем курсе рубля к доллару соответствовало более чем 2 млн долл. Очевидно, что их создатели имели немалые средства и надеялись их выгодно вложить на российском финансовом рынке. Некоторым это удалось. Об этом говорит состояние крупнейших из них в 1995 году. Среди 50 крупнейших ЧИФов на 1 мая 1995 года было 10 с оплаченным УК более 10 млрд руб. [449]. Однако финансовое положение большинства из ЧИФов было неудовлетворительным. Лишь 13 из 50 выплачивали дивиденды, остальные либо их вообще не выплачивали либо о дивидендах не было данных, что почти наверняка означало, что их и не было. Крупнейшие ЧИФы (среди них были: самый крупный – детище Мавроди «МММ-инвест», «Первый ваучерный фонд», «Альфа-Капитал» и некоторые другие) сумели выгодно заработать на продажах иностранным инвесторам приватизационных чеков и акций ряда компаний, взять под контроль многие российские компании. Но таких ЧИФов было ничтожное меньшинство. Остальные прозябали и раскрадывались их первоначальными владельцами. Причем этот процесс произошел уже почти сразу после их образования. Так, «сбежали» руководители Санкт-Петербургской фирмы “Амарис”, прихватив с собой несколько десятков тысяч ваучеров, а затем их примеру последовали руководители “Технического прогресса”, лишив сотни тысяч россиян их приватизационных чеков» [450]. Даже крупнейший Первый ваучерный фонд в первом полугодии 1993 года выплатил своим акционерам вместо дивидендов полисы созданного им ранее «Первого пенсионного фонда» [451].

Несмотря на крайне слабые результаты своей деятельности, если верить электронной Экономико-финансовой энциклопедии, большинство ЧИФов все же выжило, преобразовавшись в различные другие финансовые компании [452]. Хотя в литературе встречались и другие оценки о их чуть ли не поголовной смерти.

В конце анализируемого периода начинает разворачиваться деятельность еще одного вида инвестиционных фондов – паевых. Собственно, законодательство о их создании возникло еще в конце 1992 года, одновременно с законодательством о чековых инвестиционных фондах, о чем уже говорилось. Но долгое время не было экономических и политических условий для их возникновения (макроэкономической и политической стабилизации) и, разумеется, развития рынка ценных бумаг. Поэтому охотников создавать эти фонды не находилось. Правда, отдельные финансовые пирамиды напоминали эти фонды, но именно их крах сыграл немалую роль в запоздалом (по сравнению с законодательством) появлении их цивилизованных форм.

История паевых фондов до кризиса 1998 года описывается известным финансовым аналитиком В. Арсеньевым (слово в слово этот текст повторяется в Интернете в статье «История ПИФов», поскольку она вышла позже, понятно, кто у кого списал). Первые паевые фонды возникли в 1996 году, причем сразу и много – в начале 1997 года их было больше десятка, примерно поровну фондов, ориентированных на акции, и фондов, вкладывающих в корпоративные облигации, первые управляющие ПИФаами – «Пионер Первый», «Паллада Ассет Менеджмент», «Тройка-Диалог» – «дочки» всех известных на российском рынке компаний. Главный игрок рынка того времени – управляющая компания «Кредит Свис», дочерняя компания международного банка *Credit Swiss First Boston*. По стратегии завоевания симпатий пайщиков все паевые фонды были примерно одинаковы. С одной стороны, они ввели просто бешеные проценты с пайщиков, а с другой – редко показывали действительно хорошие финансовые результаты. Большинство ПИФов, по сути, было создано «на всякий случай», т. е. чтобы вдруг не пропустить бум российских коллективных инвестиций [453]. «Всякий случай» пришел не скоро. Вместо него пришел финансовый кризис с огромным обвалом финансового рынка. В результате кризиса 4 фонда объявили о самоликвидации, еще 6 закрылись. Многие фонды потеряли большую часть пайщиков [454]. Иными словами, едва родившись, этот финансовый институт практически



умер или, как изящно выразится Вадим Арсеньев, «впал в зимнюю спячку» [455].

В начале главы говорилось о двух рассматривавшихся в начале 1990-х годов сценариях внешнего финансирования в России: по англо-саксонскому (через рынок ценных бумаг) и германо-японскому (через коммерческие банки). Анализ развития кредитной системы России в 1990-е годы показывает, что практически ничего не вышло из обоих сценариев. Объем внешнего финансирования оказался ничтожным. Предприятиям пришлось полагаться на собственные источники финансирования. Отношение активов кредитной системы к ВВП по сравнению с советским периодом резко сократилось.

Огромная неудача с созданием институтов кредитования имеет ряд причин, но основной мне представляется некапиталистическая природа экономики в целом. Какова экономика – такова и кредитная система. Для кредитной системы основополагающее значение имеет фактор доверия. Как вкладчиков к кредитному институту, так и кредитного института к заемщикам. И те и другие в этот период оказались настолько экономически слабы и ненадежны в моральном отношении (тогда возник термин «кинул»), что доверия между ними никак не могло возникнуть.

Кредитная система в этот период играла скорее негативную, чем позитивную роль. Она обеспечивала увод денег за границу, который принял в этот период огромные размеры, отмывание средств, добытых преступным путем, уклонение от налогов. Наиболее возмутительным проявлением злоупотреблений в этой области явились финансовые пирамиды. В то же время кредитная система обеспечивала огромные доходы руководителям кредитным институтам и многим работникам среднего звена.

Сравнение отдельных элементов кредитной системы показывает, что чем она была «капиталистичнее», тем слабее развивалась. Так, наиболее слабыми в этот период оказались такие ее институты, как инвестиционные банки и страховые компании.

Большую роль в слабом развитии кредитной системы имели и другие факторы. Негативную роль играла гиперинфляция. Крайне слабым был персонал кредитных институтов вследствие того, что мало было людей, получивших хорошее экономическое образование в этой области. Низким был нравственный уровень руководителей и многих рядовых работников кредитных институтов. Неэффективной была

деятельность государственных институтов регулирования и надзора в этой сфере.

Вместе с тем в течение рассматриваемого периода происходило известное оздоровление этой системы. Рубежом явился 1994 год. Прежде всего, почти прекратилось строительство финансовых пирамид. Начался процесс увеличения удельного веса ее в экономике. Произошло некоторое оздоровление системы: отсеивались наименее эффективные (или менее связанные с властями) компании. Несколько более эффективной стала деятельность регулирующих и надзорных органов. Приобретался опыт хозяйствования. Некоторая часть высшего персонала получила неплохое специальное образование, в том числе и за границей. Начали приглашать на работу иностранных менеджеров. Начался переход наиболее крупных компаний на международные и американские стандарты финансовой отчетности. И, конечно, намного улучшилась экономическая обстановка: значительно замедлились экономический спад и темпы инфляции.

Поразителен предпринимательский интерес к этой, практически неизвестной ранее, сфере деятельности. В нее вовлекались нередко талантливые представители естественно-технической и инженерной интеллигенции, нередко из ВПК («интеллектуальная конверсия»).

Тем не менее и к концу периода кредитная система России оставалась очень слабой. Это выявил финансовый кризис 1998 года.

Кризис 1998 года нанес тяжелейший удар по кредитной системе России. Но она все же не рухнула. Это показало ее жизнеспособность. Не факт, что она всегда была связана с эффективностью в основной сфере деятельности, Нередко ее жизнестойкость определялась с помощью власти, криминала или непрофильной деятельности (как в страховом деле). В целом в этот период кредитная система явилась тяжелым бременем для российской экономики. Но с ощутимыми шансами на улучшение. Ее неудачи можно было рассматривать как очень дорогую (для России и россиян) плату за учебу.

2.8. Возникновение института банкротства

Функционирование рыночной экономики в России было немыслимо без создания института банкротства неплатежеспособных предприятий. Благодаря банкротствам слабых в рыночном отношении предприятий появляется возможность, путем передачи их сильным,



оздоровить экономику. Весьма полезными могли явиться и меры антикризисного управления, принимаемые при возбуждения дела о банкротстве. Функционирование института банкротства – важнейший критерий зрелости рыночной экономики. С очень небольшим преувеличением можно сказать, что уровень развития рыночных отношений и капитализма измеряется количеством банкротств, поскольку говорит о наличии рыночной культуры.

Упоминание об этом институте содержалось в принимавшихся в 1990–1991 годы законодательных актах, но законодательно он начал оформляться только в 1992 году. Если верить А. Ослунду, «проект закона о банкротстве был разработан еще в 1990 году, однако Верховный Совет (очевидно, РСФСР. – Г.Х.) многократно отказывался его принять. Промышленное лобби было против банкротств, аргументируя тем, что эта мера приведет к закрытию большого числа предприятий» [456]. Тем не менее тот же Верховный Совет РСФСР в ноябре 1992 года принял закон о банкротстве.

Первым законодательным актом о банкротстве оказался Указ Президента РФ «О мерах по поддержке и восстановлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур» [457]. Несколько обстоятельств обращают на себя внимание при анализе текста этого указа. Во-первых, необычный заголовок. Он указывал на главную направленность этого указа: не банкротство, а скорее поддержка и восстановление несостоятельных предприятий. Направленность явно не рыночная: банкротств не поддерживают. Противопоставление Ослундом консервативного Верховного Совета РСФСР и передового президента здесь явно не просматривается. Решение о судьбе предприятия, признанного Государственным комитетом по имуществу и его местными органами банкротом, предусматривало два варианта: ликвидация или санация предприятия [458]. Для проведения санации на период от 3 до 12 месяцев объявлялся конкурс, к которому привлекались физические и юридические лица, в том числе и иностранцы [459]. В случае, если таких заявок не поступало, для его управления и санации на те же сроки соответствующим вышестоящим органом назначался административный управляющий [460]. В качестве условия конкурса при проведении санации в указе предусматривались: сохранение не менее 70 % рабочих мест, гарантии социальной защиты работников предприятия, обязательство по погашению долгов предприятия, обеспечение экологической безопасности предприятия [461].



Не все из указанных условий были достаточно реальными, привлекательными для предпринимателей.

В случае недостижения целей санации предприятие переходило в ведение Госкомитета по имуществу, он объявлял о ликвидации предприятия и объявлялся конкурс на продажу имущества предприятия созданной ликвидационной комиссией [462]. Вторая особенность указа заключается в том, что он относился только к государственным предприятиям и из процедуры банкротства исключались частные предприятия, которых к этому времени было создано сотни тысяч. Это можно трактовать как желание вывести их из этой процедуры и дать им преимущество по сравнению с государственными, но возможны и другие объяснения. Третьей особенностью указа была центральная роль во всей процедуре Госкомитета по имуществу и его местных органов. Суд к этой процедуре не допускался.

Указ Президента был куцым по содержанию (всего 30 пунктов) и не решал множества вопросов, возникающих в процессе банкротства. Скорее всего, он составлялся поспешно и без участия иностранных консультантов. Вряд ли он в таком виде был бы работоспособен.

Спустя две недели после данного указа был принят другой указ, который радикально менял его смысл. 1 июля 1992 года для сокращения непомерно разросшейся к этому времени просроченной задолженности вместо запуска механизма банкротства был принят Указ Президента РФ «О нормализации платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве Российской Федерации». Согласно пункту 2 этого указа, «задолженность государственных предприятий, образовавшуюся после 1 июля 1992 года, считать в установленном порядке основанием для применения процедуры банкротства» [463]. Таким образом, вся предыдущая задолженность не считалась основанием для процедуры банкротства. Уже поэтому предыдущий указ оказывался практически на долгое время не действующим. В указе от 1 июля впервые упоминался новый орган, который должен был заниматься проблемами несостоятельности государственных предприятий – Агентство по управлению долгами государственных предприятий при Госкомимуществе РФ [464], которое должно было взять на себя остатки задолженности предприятий после их урегулирования, т. е. снять их с предприятий. Таким образом, первая попытка запустить механизм банкротства в России провалилась, натолкнувшись на сопротивление неблагоприятной среды.



Тем не менее нормативная деятельность в области банкротства не прекращалась. Так, 5 ноября 1992 года распоряжением Госкомимущества было утверждено типовое положение о проведении конкурса по продаже предприятия-банкрота и его имущества [465]. По этому положению предприятие-банкрот продавалось только целиком. Условия продажи почти совпадали с условиями санации. В них отсутствовало требование экологической защищенности, но зато вводилось новое и не совсем однозначное требование сохранения профиля предприятия [466]. В соответствии с принятыми в 1992 году нормативными положениями ни одно предприятие не было обанкрочено.

Практическая деятельность по банкротству в России началась с принятием Верховным Советом РСФСР 19 ноября 1992 года закона о несостоятельности (банкротстве) предприятий [467]. Этот закон был разработан несравненно тщательнее указа Президента РФ. Об этом говорит уже сопоставление количества его статей: 51 вместо 30. Многие вопросы, не нашедшие отражения в указе, в нем были отражены.

Отмечу новые моменты в этом законе. Несколько уточнилось понятие банкротства. В указе оно прямо связывалось с двумя обстоятельствами: невыполнением в течение трех месяцев обязательств и двукратным превышением обязательств над имуществом должника. В законе речь шла о превышении обязательств над имуществом и опять-таки трехмесячной задержке платежей [468]. Вводился новый институт для рассмотрения дел о банкротстве – арбитражный суд [469]. Это создавало дополнительные сложности, ибо прежде он этими делами не занимался, и требовался немалый период и для увеличения его штатов и, главное, для приобретения судьями необходимой квалификации. Особый порядок рассмотрения дел о банкротстве был предусмотрен для кредитных учреждений: лишь после отзыва у них лицензии Центральным банком России [470], что резко ограничивало риск объявления их банкротами. Вместо административного управляющего для проведения реорганизационных процедур (внешнего управления) предусматривался арбитражный управляющий [471]. Таким образом, субъектом санации теперь являлось не предприятие или частное физическое лицо, а назначенный по предложению должника или кредитора на конкурсной основе арбитражным судом арбитражный управляющий. На период внешнего управления (он увеличивался до 18 месяцев) предусматривалось введение моратория для удовлетворения требований кредиторов к должнику [472], что увеличивало привлекательность этой процедуры



для должников. Существенно менялись содержание и субъекты санации [473]. Для проведения ликвидации предприятия назначался конкурсный управляющий [474].

В соответствии с постановлением Верховного Совета РСФСР о порядке введения в действие закона о банкротстве он вводился в действие с 1 марта 1993 года, что обуславливалось необходимостью проведения подготовительной работы по обучению арбитражных и конкурсных управляющих и пересмотров штатов арбитражных судов. Предусматривалось также создание Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) [475].

Уже вскоре после принятия закона о банкротстве Министерство экономики РФ, озабоченное (как и летом 1992 года) возможными массовыми банкротствами критически важных для экономики предприятий, способными дезорганизовать работу экономики, направило письмо о разработке процедуры санации, реорганизации и прекращении деятельности несостоятельных предприятий вместе с временными методическими рекомендациями по оказанию государственной поддержки и санации предприятий [476]. Цель этих рекомендаций состояла в спасении путем государственной поддержки жизненно важных для экономики и перспективных предприятий. Однако средства на эту программу в бюджете не выделялись, либо выделялись в ничтожных количествах. Так что практически эти планы не реализовывались.

С огромным промедлением создавались структуры Федерального управления по делам несостоятельности. Только 20 сентября 1993 года, т. е. чуть ли не через год после принятия закона о банкротстве, было принято положение об этом агентстве [477], а штатная численность и структура его центрального аппарата были определены только 17 ноября 1993 года [478]. Положения и решения о создании территориальных отделений агентства принимались в течение всего 1994 года. Как видим, эта деятельность, важная для функционирования процедуры банкротства, велась очень медленно, что говорит о небольшом значении, которое ей придавалось правительством России.

Процесс банкротств в 1993–1994 годах шел крайне медленно и не оказывал практически никакого влияния на повышение эффективности экономики, которая оставалась крайне низкой. Между тем доля даже официально зафиксированных убыточных предприятий была велика и непрерывно увеличивалась. Так, в 1993 году были признаны банкротами 74 предприятия, а в 1994 году – уже 231 предприятие [479]. Очевидно, что



предоставленный законом о банкротстве 18-месячный срок для внешнего управления исключал быстрое развитие этого процесса. Крайне слабо работали и созданные институты банкротства. Для стимулирования процесса ликвидации неплатежеспособных государственных предприятий и передачи их более эффективным предпринимателям Правительство в 1994 году решило ускорить процесс их ликвидации, минуя предусмотренную законом о банкротстве процедуру. Оно все время металось между опасениями социальных волнений и хаоса в экономике в связи с ускорением процесса банкротств и желанием избавиться от неэффективных предприятий. Летом 1994 года оно склонилось ко второму пути. Этой цели было подчинено Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о банкротстве» и Указ Президента РФ от 2 июня 1994 года «О продаже государственных предприятий-должников» [480]. Хотя в заголовке делалась ссылка на законодательство о банкротстве, оно его игнорировало. Самым главным в постановлении было определение критериев неплатежеспособности на основе структуры балансов предприятий. Были установлены конкретные минимальные величины двух коэффициентов, которые являлись основанием для признания предприятий неплатежеспособными: коэффициент текущей ликвидности (менее 2) и коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода (менее 0,1) [481]. При этом неплатежеспособным предприятие признавалось при невыполнении хотя бы одного из этих нормативов. Этих критериев не было в законе о банкротстве, и таким образом, и указ и постановление Правительства были незаконными. Очевидно, что цель этих критериев состояла в ликвидации неэффективных предприятий с помощью внесудебных процедур и передаче их в частную собственность, ибо решение о признании предприятий неплатежеспособными принималось Федеральным управлением о банкротстве, а не арбитражным судом. Следует обратить внимание на то, что принятые решения относились только к государственным предприятиям, следовательно, не прошедшим процедуру приватизации, которая заканчивалась в соответствии с первоначальными планами приватизации и призвана была ускорить процесс передачи государственных предприятий частным собственникам.

О степени реальности принятых указом Президента и постановлением Правительства решений о признании предприятия несостоятельным говорит сравнение установленных в нем нормативов с фактическим состоянием этих нормативов в экономике России в этот период. В 1993 году



по финансовой отчетности предприятий в целом по экономике коэффициент текущей ликвидности составил 124,5 %, в 1995 году он составил 115,6 %. Коэффициент обеспеченности предприятий собственными оборотными средствами составил в 1993 году 11,5 %, в 1995 году – 14,2 % [482]. Таким образом, следовало по данным критериям признать неплатежеспособной всю экономику России. Здесь, однако, возникают два вопроса. Во-первых, насколько были обоснованы указанные критерии. Во-вторых, насколько достоверна была официальная финансовая статистика по этим показателям. Можно усомниться в утвердительном ответе на оба вопроса. Во всяком случае, нет свидетельств того, что принятые указы и постановления ускорили ликвидацию неплатежеспособных предприятий. Это можно связать и с очередным поворотом экономической политики в вопросе о банкротстве в сторону смягчения и с осознанием трудностей реализации этих актов и их несовершенством и с обычной нерасторопностью государственных органов. Во всяком случае, и после 1994 года процесс банкротства развивался почти так же медленно, как и раньше. В 1995 году были признаны банкротами 716 предприятий, в 1996 году – 1226, в 1997 году – 2269, в 1998 году – 2628 [483]. Для страны, переживающей острейший экономический кризис с миллионами предприятий, эти цифры нельзя не признать мизерными. Интересно сравнить их число с банкротствами в США в период кризиса 1837–1842 годов, когда экономика США была в десятки, если не сотни раз слабее российской 90-х годов XX века. Тогда в США обанкротилось 33 тысячи фирм или по 6 тысяч в год с общим капиталом в 440 млн долл. [484]. Уместно отметить также, что в США в начале XIX века публиковались данные не только о количестве банкротств, но и о сумме капитала обанкротившихся предприятий, а в России конца XX века очень важные данные для характеристики процесса банкротств о капитале обанкротившихся предприятий не публиковались. Как и о распределении обанкротившихся предприятий по отраслям экономики.

Для установления характеристики процесса осуществления процедуры банкротств важно сравнить результаты отдельных ее компонентов. Это осуществлено в табл. 5.

Хотя признание предприятия банкротом отстает от возбуждения исков о банкротстве, очевидно, что большинство исков о банкротстве заканчивалось признанием предприятий банкротами. Это означает, что процесс внешнего управления или санации в большинстве случаев не достигал цели.



Таблица 5

Показатели судебных разбирательств о банкротствах в 1994–1996 годах

| Годы | 1994 | 1995 | 1996 |
|--|------|------|------|
| Число судебных разбирательств о банкротствах | 240 | 1108 | 2168 |
| Признаны банкротами | 231 | 716 | 1226 |

Источник. Данные о числе судебных разбирательств о банкротствах: Экономические обзоры ОЭСР: Российская Федерация. 1997. – С. 151.

В течение 1996 года процесс банкротства интенсифицировался. Это было связано, в основном, с усилиями государства с помощью этого процесса усилить погашение налоговой задолженности. Соответствующие данные представлены в табл. 6.

Таблица 6

Результаты деятельности арбитражных судов в 1996 году

| 1996 | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
|---|-----------|------------|-------------|------------|
| Собранная недоимка, млрд руб. | 9130,7 | 22509,7 | 52878,2 | 70405,5 |
| Иски о состоятельности, поданные в арбитражные суды | 59 | 90 | 285 | 496 |
| Продажа активов ликвидированных предприятий | 27 | 61 | 73 | 86 |

Источник. Тот же, что и в табл. 5.

Как видим, в течение 1996 года процесс банкротств резко ускорился. Число исков о банкротстве в IV квартале по сравнению с I выросло более чем в 8 раз, число проданных предприятий – более чем в 3 раза. Сбор недоимок, часто приводящих к банкротству, вырос за тот же период тоже почти в 8 раз. Тем не менее число исков о банкротстве оставалось ничтожным.

Для характеристики процесса банкротства очень важно выявить структуру отдельных процедур банкротства. К сожалению, данные об этом имеются только за два года данного периода. «В 1995 году арбитражными судами были признаны несостоятельными (банкротами) 469 организаций, по 135 делам производство по делу было приостановлено и назначена процедура внешнего управления, в 8 случаях была проведена санация, в 27 случаях между должником и кредиторами было заключено мировое соглашение, 143 заявления были отклонены. Число должников



увеличилось с 50 в 1993 году до 1035 в 1996. В 1996 году в отношении 413 организаций арбитражными судами введена процедура внешнего управления, а в отношении 28 должников – санация» [485]. Следует отметить, что в отношении числа банкротств эти данные противоречат данным табл. 5 и 6, что свидетельствует об изрядной неразберихе в этой области. Число предприятий, признанных банкротами, намного превосходило число тех, в отношении которых было введено внешнее управление. Совсем незначительным, как и следовало ожидать, оказалось число предприятий, подвергшихся санации из-за нехватки средств на ее проведение.

Приведенная статистика о банкротствах не отвечает на многие вопросы. Нет данных об активах предприятий, распределении их по отраслям и размерам, кто является инициатором банкротства, какая часть предприятий улучшила свое положение в результате внешнего управления и, таким образом, достигает ли этот институт своей цели. Поэтому и выводы по этому вопросу могут делаться весьма неполными.

Западные экономисты и многие российские экономисты либерального крыла видели в слабости процесса банкротства в 1990-е годы свидетельство мнимости «шоковой терапии» в России в этот период. Так, известный западный экономист Густафсон неоднократно ссылается на слабое законодательство о банкротстве и малое число банкротств в качестве свидетельства мягких бюджетных ограничений в России [486]. Такого же мнения придерживается и Андерс Ослунд [487]. Вместе с тем Ослунд обращает внимание на то, что из бывших социалистических стран только Венгрия решилась пойти на большое число банкротств крупных и средних предприятий, и резонно отмечает, что было бы странно, если бы Россия оказалась впереди Венгрии на ранних этапах реформ [488]. Очевидно, что процесс банкротств оказался одним из самых сложных для России и других бывших социалистических стран, институтов рыночной экономики на ранних этапах реформ. Многие старые отрасли экономики и входящие в них предприятия объективно должны были оказаться несостоятельными, поскольку не могли выдержать иностранной конкуренции из-за устарелой технической и организационной базы, которую невозможно изменить в короткий срок. Вместе с тем зачастую неплатежеспособность предприятий возникала из-за преступной деятельности их собственников и менеджеров, разворовывающих свои предприятия вместо того, чтобы их оздоравливать. Здесь сказались ошибочность избранного курса экономических реформ и бездеятельность государственного аппарата при их проведении.



Проведенный специалистами Федерального управления дел о несостоятельности (ФУДН) анализ причин неплатежеспособности в нефтедобыче, нефтепереработке и торговле нефтепродуктами в первой половине 1990-х годов выявил, что в значительной степени она была вызвана злоупотреблениями собственников и должностных лиц предприятий этих отраслей [489]. Механизм банкротств мог бы оказаться полезным здесь для смены нерадивых собственников. Но он работал не только медленно, но и очень плохо. Следует также отметить, что зачастую неплатежеспособность у многих предприятий обрабатывающей промышленности, особенно оборонных, наступала из-за невыполнения государством своих обязательств перед ними, а они в свою очередь не выполняли обязательств перед поставщиками, кредиторами, налоговыми органами, своими работниками. Образовался порочный круг неплатежей по вине государства, не имевшего поэтому морального права судить предприятия. Наконец, и это относится уже преимущественно к новой экономике, у многих предпринимателей не было достаточной рыночной культуры, чтобы инициировать процесс банкротства. Поэтому в годы жесточайшего экономического кризиса 1990-х годов, когда число банкротств должно быть максимальным, оно было минимальным, а в последующий период экономического подъема оно резко выросло.

Наконец, уродливым в этот период оказался сам процесс банкротств. Это прекрасно показано в исключительно содержательной статье Александра Волкова, Татьяны Гуровой, Виктора Титова «Санитары и мародеры», опубликованной в журнале «Эксперт» в конце 1990-х годов. Из содержания статьи видно, что ее авторы очень хорошо знают реальный механизм банкротства в России, что не означает, что в чем-то они могут быть не правы. Главное, что следует из этой статьи, состоит в том, что механизм банкротства в России 1990-х годов преследовал в основном цель обогащения вовлеченных в него и связанных с ним лиц и ничего больше. Называя субъектов банкротства санитарами и мародерами, авторы в статье показывают, что они были мародерами, а не санитарами. Свой анализ авторы начинают с деятельности антикризисных управляющих. О них они пишут, противопоставляя западным, о которых складываются легенды, что «наши антикризисные управляющие, если и могут быть героями каких-либо произведений, то скорее производственных детективов... Как минимум в трех случаях из пяти назначение антикризисного управляющего на предприятие, проходящее процедуру банкротства, сопровождается скандалом» [490]. Далее на



нескольких примерах из жизни крупных сибирских предприятий они показывают эти скандалы. В результате одного из них на глиноземный завод арбитражный управляющий был назначен на 8 с половиной лет, а в другом на крупном заводе черной металлургии за должность арбитражного управляющего боролись несколько преступных группировок [491]. Смысл деятельности внешних управляющих авторы видят (и подтверждают этот вывод на ряде примеров [492]) в разграблении управляемых ими предприятий в пользу проталкивающих их на эту должность хозяйственных структур. Как показывают авторы, арбитражные суды и профессиональные организации антикризисных управляющих, играющие решающую роль при подборе антикризисных управляющих, служат, в сущности, игрушками в руках заказчиков передела собственности с помощью банкротств. В качестве доказательства авторы приводят интервью бывшего арбитражного управляющего крупным предприятием: «Девяносто пять процентов банкротств в России осуществляются в целях вполне определенного передела собственности, причем технология банкротств вполне интенсивно развивается. Могу ответственно сказать, что банкротства происходят либо в рамках процесса, когда какая-либо коммерческая структура строит свою вертикаль, либо когда власть субъекта федерации пытается усилить свою финансовую базу для упрочения своего положения. Арбитражный управляющий зависит от реальных собственников предприятия, которые далеко не всегда являются его акционерами, от местных властей, от бандитов, от трудового коллектива» [493]. Хотя описанная картина выглядит ужасающей, она иногда может иметь и позитивные последствия. Новые собственники могут оказаться более эффективными, чем старые.

При всем банкротстве, прошу прощения за каламбур, процесса банкротства в данный период, в нем все же в течение всего периода наблюдался некоторый прогресс. Совершенствовались законодательство, росло число банкротств, совершенствовались организационные механизмы.

Принятый в конце 1997 года и вступивший в действие с 1 марта 1998 года новый закон о банкротстве учитывал ряд недостатков предыдущего и практику банкротств в 1993–1997 годах. Уже его размер говорит о заметном прогрессе. Вместо 50 статей в законе 1992 года в новом законе было 189 статей [494]. Поскольку практика применения нового закона относится к следующему периоду экономической истории России, я не буду анализировать его особенностей по сравнению с предыдущим. Хочу только подчеркнуть, что проблемы с этим институтом были связа-



ны не столько с недостатками нормативной базы, сколько с состоянием экономики и других экономических и политических институтов. И эти проблемы изменением нормативной базы нельзя было решить.

2.9. Общая характеристика хозяйственного механизма российской экономики в 1990-е годы

В самом начале экономических реформ в Польше лидер «Солидарности» Лех Валенса, говоря о сложности реформирования польской экономики в направлении капитализма, объяснил это так: легко из аквариума сварить уху, но никто не знает, как из ухи сделать аквариум. Не менее уместно сравнение с яичницей и яйцом: нетрудно из яйца сделать яичницу, но никто не знает, как из яичницы сделать яйца. Несмотря на эти трезвые предупреждения (их немало было и из среды советских экономистов [495], в Польше и России, как и в ряде других восточноевропейских стран и республик бывшего СССР, приступили к «превращению яичницы в яйцо» согласно популярному в СССР в 1970-е годы выражению: если нельзя, но очень хочется, то можно. Теперь предстоит уяснить, к каким изменениям хозяйственного механизма это привело в России в 1990-е годы. Частично это уже было сделано в предыдущих главах, теперь надо обобщить данную ранее картину.

Наиболее популярным в 1990-е годы в российской и зарубежной экономической и социологической литературе было рассмотрение происходивших в России и других бывших социалистических странах социально-экономических изменений в рамках концепции переходной экономики и общества. Термин «переходный период» для характеристики хозяйственного механизма появился в СССР еще в 1920-е годы для характеристики новой экономической политики, которая рассматривалась в качестве переходного периода от капитализма к социализму. Возродился он на этот раз в западной экономической литературе в 1990-е годы (transition economy) применительно к бывшим социалистическим странам. Это крайне двусмысленный и малосодержательный, часто вводящий в заблуждение, термин. Он проводит аналогию между развитием экономики и транспортным движением, когда известен пункт отправления, маршрут и пункт назначения и дело только в том, чтобы не сбиться с маршрута и не потерпеть в пути аварию, что в настоящее время случается очень редко. Между тем это совершенно

разные процессы. Никакой предопределенности в экономике и обществе нет. Отнюдь не было и предопределенности в переходе от капитализма к социализму. НЭП в СССР и других бывших социалистических странах отнюдь не явился, как предполагалось большевиками, лишь полезной паузой. Напротив, чтобы продолжить социалистические преобразования, пришлось от него отказаться, что потребовало колоссальных усилий от государственной власти и жертв населения.

Сторонники радикальных реформ исходили из того, раз капиталистическая экономика оказалась успешной в западных странах, она обязательно окажется столь же успешной, стоит только начать переход от командной к рыночной экономике в СССР и России. При этом игнорировались ее малые успехи в большинстве развивающихся стран и огромные трудности смены общественных систем.

Теоретики (если их можно так назвать) переходного периода крайне редко высказывались по поводу его сроков и критериев его завершения. Сроки обычно вообще не называли. Это легко было объяснить в духе либерализма стихийностью экономической и общественной жизни. Но скорее всего, они боялись столкновения фактов с действительностью. План «500 дней» был рассчитан на создание лишь предпосылок рыночной экономики. Правда, уже в 1991 году один из самых горячих сторонников рыночных преобразований в СССР академик Сергей Шаталин, осознав всю грандиозность поставленной задачи, в одном газетном интервью назвал срок 40 лет, возможно, вспомнив время блуждания евреев по пустыне по пути из Египта в Палестину под руководством Моисея. Впервые проблему сроков и критериев, насколько мне известно, в экономической литературе поставил Евгений Ясин много лет спустя после начала капиталистических преобразований в России. Он связывал эти сроки с первыми плодами активной фазы структурной перестройки экономики, которая должна была наступить после осуществления либерализации экономики, ее приватизации и финансовой стабилизации. Ставя «интересный вопрос»: когда завершится переходный период, Ясин отвечает: «Переходный период завершается, когда большинство населения данной страны начинает жить богаче, лучше и уже воспринимает рыночную экономику как более эффективную» [496]. И еще ранее: «он может захватить 15–20 и более лет» [497], связывая этот срок с обеспечением гарантий прав собственности. При этом он отвергает необходимость связывать завершение переходного периода с достижением докризисного объема производства. «Дело в том, что цель



перехода отнюдь не в объемах ВВП или показателях потребления тех или иных продуктов. Физические объемы ВВП у нас вообще могут не достигнуты никогда, просто это не нужно» [498]. Во всем этом определении умиляют два момента. Первый: срок «15–20 и более лет». Значит, и 100 и 200? Второй: достижение докризисного объема ВВП не нужно, достаточно достижения докризисного уровня потребления большинством населения. Ну, а что если оно достигнуто за счет критического сворачивания инвестиций, военных расходов, общественных фондов потребления (под потреблением Ясиным подразумевается, скорее всего, личное потребление материальных благ), и вследствие этого, раз достигнув докризисного уровня потребления, впоследствии придется его опять снижать ниже этого уровня для большинства населения? За этими сложностями в определении стоят фундаментальные проблемы и непреодолимые трудности так называемого переходного периода в России.

Следует отметить, что смешанные общества, соединяющие черты различных формаций, не только широко распространенное, но и практически повсеместное явление. Поэтому может показаться, что нет большой в этом отношении разницы между Россией 90-х годов XX века и, скажем, Англии первой половины XIX века, которая довольно успешно развивалась, несмотря на множество лишь постепенно, десятилетиями изживаемых пережитков феодализма в экономике и особенно в политике и духовной жизни, и поэтому тоже может быть названа переходной экономикой. Очевидно, что речь идет о достижении новым общественным и экономическим укладом критической массы качеств, при котором старый уклад лишь замедляет развитие нового, а часто и приспосабливается к нему, что и происходило в Англии и других странах капитализма в XIX веке. Если же этого приспособления не происходило, происходили буржуазные революции, которые либо полностью либо частично устраняли возникшие для развития капитализма препятствия со стороны старого уклада. При этом спустя определенный период времени возникали в недрах капиталистического общества для смягчения его пороков или под давлением трудящихся чуждые ведущей системе элементы. Таким элементом являлось государство всеобщего благосостояния, начавшее возникать уже в середине XIX века, которое было вспомогательным, корректирующим элементом в общей капиталистической системе. Между ведущим и вспомогательным элементом возникали и до сих пор возникают сложные отношения в зависимости от размеров этого вспомогательного элемента и экономической конъюнктуры.

Полагаю (и это вытекает из уже сказанного), что истинные качественные критерии завершения перехода к капитализму – это формирование эффективных и жизнеспособных экономических институтов и рынков, индивидуалистического менталитета населения и его частной хозяйственной инициативы, а количественные – обеспечение устойчивого высокого темпа роста ВВП, после достижения им докризисного уровня и личного потребления большинства населения. Как обстояло дело с точки зрения этих критериев в данный период? Обобщу сказанное по этому поводу в предыдущих главах. В отличие от количественных показателей формирования рыночной экономики (либерализация, приватизация, финансовая стабилизация, преимущественно пассивная структурная перестройка), где наблюдался, пусть и медленный по сравнению со странами Восточной Европы, прогресс, в отношении формирования жизнеспособных и эффективных экономических институтов зачастую наблюдался явный регресс, в лучшем случае медленный прогресс после долгого регресса. Уровень расточительности в экономике только повысился. Совсем плохо обстояло дело с таким критерием, по Ясину, как благосостояние большинства населения, которое в этот период катастрофически ухудшилось вследствие снижения общего уровня личного потребления и колоссального увеличения социальной дифференциации. Несколько забегая вперед, можно сказать, что практически все показатели эффективности экономики ухудшились. Конечно, это легко списать на трудности перехода от одной модели экономики к другой, что действительно имело место. Можно даже сказать, что после периода катастрофического ухудшения всех показателей эффективности в 1992–1994 годах процесс ухудшения замедлился, происходил и медленный процесс оздоровления и взросления рыночных хозяйственных институтов. Это наблюдалось и в отношении корпоративного управления и в отношении поведения кредитных институтов и даже в отношении организованной преступности. Но это взросление было столь медленным, что не могло обеспечить устойчивость и стабильность экономики. Кризис 1998 года как раз и показал крайнюю незрелость хозяйственных и государственно-общественных институтов России. Здесь не должен вводить в заблуждение и относительно короткий (2–3 года с учетом восстановления уровня личного потребления населения) период времени выхода России из кризиса. Этот выход произошел за счет отказа платить по прежним обязательствам, т. е. фактического банкротства. Кризис 1998 года правомерно рассматривать как критерий провала попытки



перехода России к капитализму. Не просто результат ошибок в проведении этого перехода, а самой идеи этого перехода. Сама экономика отвергала эти попытки, они в ней не приживались или приживались с огромным трудом. Особенно наглядно это проявлялось в страховом деле.

Вместе с тем в экономике происходили процессы, которые могли свидетельствовать и о определенной жизнеспособности российского капитализма. Вопреки предположению Валенсы о том, что из ухи аквариум не получится, некоторое подобие аквариума получилось. К тому же и до 1992 года и даже до 1995 он в каком-то виде существовал в виде сначала теневой экономики, а затем – кооперативного движения, индивидуального предпринимательства, фермерства, которые захватили в свою орбиту многие миллионы людей. Другое дело, и это, конечно, главное, что созидательный потенциал этого частного предпринимательства оказался минимальным, чаще всего определялся формулой «купи-продай». После 1991 года масштабы частного предпринимательства значительно расширились, и не только за счет приватизации. Наиболее важным с точки зрения будущего российского капитализма (если у него было будущее) было образование частного предпринимательства с нуля, как говорят на уровне травы, как и рос западный капитализм и капитализм в Восточной Европе после ликвидации там социализма. В России его развитие было, конечно, несравненно слабее, чем в Восточной Европе, но все же заметным. Сотни тысяч людей, в основном молодых, рискнули (иногда у них не было выбора из-за закрытия или сокращения многих предприятий ВПК, научных институтов) освоить совершенно новые для них сферы деятельности, для которых у них не было профессиональной подготовки и которые пришлось осваивать с нуля. Среди этих молодых людей было немало людей с хорошим уровнем образования и немалыми творческими способностями. Даже будущие олигархи, при всем вреде от их деятельности, сравнимой с деятельностью преступников, проявили немало энергии и выдумки. Но менее одиозные фигуры создавали банки и страховые компании, фондовые биржи, о деятельности которых они еще 5 лет назад не имели представления. Они сумели наладить работу тысяч, пусть и с высокими издержками, торговых компаний, которые (вместе со старыми торговыми предприятиями) обеспечили бесперебойную продажу множества предметов потребления. Даже в области намного менее рентабельного производства товаров и услуг появились десятки тысяч фермеров, пассажирских транспортных компаний, заменивших рухнувшие таксомоторные предприятия. Все это совершалось в самых неблагоприятных



условиях преступного и чиновничьего вымогательства, неразберихи законов, крайней политической и экономической неустойчивости. В условиях почти непрерывной опасности прекращения не оправдавшегося эксперимента и из собственной жадности новые предприниматели лихорадочно обзаводились собственностью и готовили себе тылы на Западе, переводя туда денежные средства и обзаводясь собственностью, преимущественно недвижимостью. Эти слабые ростки капитализма не образовывали, однако, системы и оказывали ограниченное влияние на общий характер экономики. Они к тому же почти не касались сферы производства. В этой сфере тогда господствовали еще «красные директора», преимущественно охотно вкушавшие материальные плоды хозяйственной свободы, но сохранившие все недостатки и пороки застойного хозяйствования и очень плохо понимавшие методы рыночной деятельности.

Важнейший индикатор предпринимательских качеств предпринимателей – способность использовать новейшие достижения науки и техники. Для этой деятельности в России существовали благоприятные объективные условия в виде большого количества квалифицированных ученых и инженеров, не имевших возможности реализовать свои способности в условиях командной экономики и науки. Эта деятельность к тому же нередко не требовала больших вложений (например, в программировании) или могла осуществляться в сотрудничестве с иностранным капиталом. К тому же на нее существовал и внутренний, и особенно внешний спрос. Результаты в этой области были наиболее обескураживающими. Из созданных с нуля крупных компаний в этой области можно назвать «Вымпелком». Довольно мелкими оказались несколько программистских компаний. Общий объем продукции этих компаний к концу 1990-х годов был незначителен. Практически не использовались огромные возможности конверсии ВПК.

В России в этот период возникли такие чудовищные извращения рыночного механизма, как бартер, систематические неплатежи всем хозяйственным субъектам, работникам и бюджету, вызванные не только слабостью хозяйственной системы и неопытностью старых и новых предпринимателей, но и грубыми ошибками в экономической политике государства (чрезмерные налоги, фиксированный с 1995 года курс рубля, необоснованные бюджеты, коррупция, нежелание и неумение бороться с преступностью, убогой статистикой и бухгалтерским учетом). Бухгалтерский учет шел в основном методами, сложившимися в советской экономике. Из-за общей дезорганизации хозяйственный жиз-



ни невозможно было запустить банкротство как средство выбраковки неэффективных предприятий.

Особенность изменений в хозяйственном механизме России по сравнению с восточноевропейскими странами состояла в том, что формирование его в России осуществлялось преимущественно собственными силами. Иностранцы часто давали советы, реже сами осуществляли хозяйственную деятельность, но непосредственно к рычагам экономики их не допускали. Но даже в восточноевропейских странах с очень широким привлечением западного капитала процесс капиталистических преобразований оказался очень нелегким и далеко не завершенным к концу 1990-х годов. Тем более, он должен был оказаться сложным в России. Это выявилось уже в 1990–1991 годах, что было показано в предыдущем томе. В полной мере это проявилось с началом радикальной экономической реформы.

Уродливость сложившегося в 1990-е годы хозяйственного механизма наиболее убедительно была показана в 1998 году западными теоретиками Айкесом (*Ickes B.W.*), Дедди (*Geddy G.B.*) и Эриксоном (*Ericson R.E.*) в концепции виртуальной экономики (российские экономисты ранее называли эту экономику экономикой неплатежей или долговой экономикой). Этих теоретиков потрясли многие немыслимые в нормальной (не только для развитых, но и для развивающихся стран) рыночной экономике явления, кстати, либо не наблюдавшиеся либо быстро изжитые в странах Восточной Европы. Эти явления не позволяли не только говорить о завершении переходного периода, но и вообще о возможности относить Россию того периода к странам с рыночной экономикой. Можно сказать, что сложился совершенно уникальный, по видимости абсурдный хозяйственный механизм, который, казалось, был обречен на крах в силу своей абсурдности. Хотя об отдельных компонентах этого механизма говорилось ранее, особенно при рассмотрении либерализации экономики, есть необходимость суммировать все его проявления. Для этого воспользуюсь очень удачным изложением этого вопроса у Евгения Ясина. «Основные особенности виртуальной экономики:

– взаимные неплатежи, т. е. просроченная кредиторская задолженность в больших масштабах, включая неуплату налогов и неисполнение обязательств бюджетами всех уровней, задержки с выплатами заработной платы;

– бартер, т. е. натуральный товарообмен. Существенно, что в оформлении бартерных сделок применяются иные, завышенные цены, отлич-



ные от сделок с денежными расчетами. Рубль при бартере идет как бы по более низкому курсу: взаимозачеты, особенно во взаимоотношении с бюджетами – неуплата налогов прощается (зачитывается) в сумме недофинансирования из бюджета. Цены во взаимозачетах тоже завышены, а курс рубля занижен;

– применение денежных суррогатов, кроме КО, КНО, гарантий и поручительства Минфина, шедших на рынке с дисконтом, появились на рынке различного рода местные и даже “заводские” деньги. Векселя, в том числе выдаваемые предприятиями без какого-либо ликвидного обеспечения, можно было считать одной из наиболее цивилизованных форм денежных суррогатов (расчета наличными, в российском смысле, т. е. банкнотами), минуя банки или посредством нелегальных операций через легальные или нелегальные банки;

– долларизация, т. е. широкое применение иностранной валюты (более всего доллара) во внутренних расчетах и для тезаврации» [499].

Нетрудно увидеть, что большинство этих особенностей взаимосвязаны и имеют многие общие причины. Ясин делает совершенно правильный вывод, что при этих особенностях «финансовая отчетность не позволяет составить представление о положении предприятий» [500].

Для западных теоретиков виртуальной экономики наиболее важным было объяснить, почему при абсурдности виртуальной экономики она все же не приводит к полному краху экономики и разорению множества предприятий, прежде всего отраслей с отрицательной добавленной стоимостью. И это им удалось сделать, отметив большую роль заниженных по сравнению с мировыми цен естественных монополий, низкой заработной платы, сбора налогов. В качестве основной причины виртуальной экономики они видели доставшиеся в наследство от советского периода многочисленные отрасли с отрицательной добавленной стоимостью и упрекали российские власти, что вместо того, чтобы избавляться от них, они (власти) их поддерживают, продлевая тем самым кризис российской экономики. В этом рассуждении было немало справедливого. Однако эти экономисты не замечали, что важнейшей причиной неплатежеспособности множества предприятий реального сектора экономики явились внесенные в экономику безобразия «переходного периода»: расхищение предприятий их собственниками и менеджерами, чудовищные налоги со стороны криминала и государства, крупнейшие ошибки экономической политики – преждевременное введение фиксированного завышенного курса рубля, непомерные налоги



с предприятий при крайне низких налогах с физических лиц. Иными словами, действительные дефекты советской экономики были очень сильно увеличены уже новыми властями. Думаю, именно осознание этого обстоятельства российскими властями помешало им запустить маховик массовых банкротств, для которого уже в середине 1990-х годов была создана необходимая законодательная и организационная база. Жертвами этого маховика могли стать тогда десятки тысяч предприятий. Но не было достаточного количества предприятий, желающих их приобрести, и средств для их приобретения. Да и зачем приобретать предприятия с отрицательной добавленной стоимостью? Превращение ее в положительную путем увольнения часто половины персонала имело бы катастрофические социальные последствия, на которые могло решиться только жесткоавторитарное государство.

Для полной характеристики хозяйственных институтов 1990-х годов необходимо добавить огромную роль криминалитета, о чем я уже писал. Миной огромного разрушительного действия была нелегитимная приватизация, пересмотр результатов которой мог легко взорвать все здание российской экономики.

Единственной здоровой частью хозяйственного механизма в этот период было иностранное предпринимательство в различных отраслях экономики, но оно, в отличие от стран Восточной Европы, получило слабое распространение и поэтому оказывало слабое воздействие на характер экономического развития.

Возвращаясь к концепции переходного периода, следует отметить, что некоторые факты хозяйственной деятельности в России свидетельствовали в ее пользу, гораздо больше – против. Кризис 1998 года был в этом отношении очень сильным аргументом против этой концепции. Но то, что российская экономика его все же пережила, давало ему шанс. К тому же всегда можно было утверждать, что 8 лет – слишком малый срок для утверждения нового уклада, сослаться на допущенные ошибки в реализации правильной идеи, трудности ее реализации именно в России. Основания для такого утверждения были и в реальной действительности: почти все экономические институты России и ее законодательство в 1995–1998 годах оказались существенно более эффективными, чем в первой половине 1990-х годов.

Для будущего рыночной экономики в России важнейшее значение имело отношение к этим реформам населения России и изменения в экономическом поведении населения. Этим, в конечном счете, опреде-

лялись легитимность этих реформ и их прочность, характер направления движения экономики и общества.

Разумеется, 8 лет – слишком малый срок, чтобы общество могло осознанно ответить на вопрос о принятии или отвержении нового уклада жизни. Этот ответ приходилось давать в условиях глубочайшего экономического, политического, морального и идеологического кризиса и это, разумеется, подталкивало к отрицательному ответу.

При оценке отношения населения к экономическим изменениям в стране следует учитывать его политическую неискренность, объясняемую отсутствием демократических свобод в советский период, благодаря которым эта искренность воспитывается. Это обстоятельство позволило историкам М. Геллеру и А. Некричу в книге «Утопия у власти» назвать советский народ «народ-дитя». Эта политическая неискренность делала его легкой добычей официальной пропаганды (прежде всего, телевидения) и черного пиара. Тем не менее имеются многочисленные свидетельства, позволяющие все же, с поправкой на возможные искажения, выявить примерное отношение населения России к происходящим изменениям в экономике. Так, на думских выборах 1993 и 1995 годов оппозиция получила большинство голосов и мест в Государственной думе, кандидаты оппозиции часто побеждали на региональных выборах губернаторов и законодательных собраний субъектов Федерации в этот период. Только с широчайшим использованием самых изощренных избирательных технологий и благодаря широчайшим фальсификациям при подсчете голосов Ельцину удалось выиграть президентские выборы в 1996 году.

Не менее показательны, при всех их недостатках, и результаты опросов общественного мнения. Пожалуй, наиболее точно отношение населения к реформам выявил опрос ВЦИОМ в середине 1990-х годов, где содержался вопрос: нравится ли Вам, что Россия пошла по пути капитализма? На этот вопрос положительно ответили 20 % опрошенных, отрицательно – 58 %, «не знаю» сказали 22 % [501]. Таким образом, подавляющая часть высказавшихся опрошенных дала на этот вопрос отрицательный ответ. В то же время опрошенные в возрасте 18–24 лет, наиболее активно включившиеся в этот период в рыночную экономику в качестве предпринимателей, дали в большинстве своем положительный ответ на этот вопрос [502]. Примерно такой же расклад был и при ответе на вопрос: «Хотели ли бы Вы, чтобы жизнь в России вернулась к той, которая была в СССР до 1985 года?» [503]. Полученные



результаты опросов достаточно точно корреспондируют с соотношением доли населения, выигравшего и проигравшего материально и в социальном статусе от произошедших в этот период преобразований. И результаты выборов, когда они не были сфальсифицированы или манипулированы, и результаты вопросов общественного мнения говорят об одном и том же: большинство населения отвергало произошедшие изменения и в этом смысле существовавшая тогда исполнительная власть и производившиеся ею реформы были нелегитимны. Перед властью, не желавшей и не имевшей возможности из-за слабого контроля над силовыми структурами превращаться тем не менее в полностью авторитарную, стояла задача дальнейшей деятельностью, реальными успехами в экономике и повышением уровня жизни населения переломить нелегитимность. Неодобрение населением перехода к новому образу жизни – очень частый феномен глубоких изменений в обществе на их начальном этапе. Поэтому чаще всего они проводятся авторитарной властью (что в России еще в конце 1980-х годов предлагали Андроник Мигарян и Илья Клямкин). Фактически относительно мягкая авторитарная политическая система и была установлена в России с принятием конституции 1993 года, давшей огромную власть Президенту. Важно, чтобы в дальнейшем новый общественный уклад легитимировал себя успехами в экономическом и социальном развитии, как это произошло в странах Юго-Восточной Азии в 70–80 годы, а в СССР – в 50–60 годы XX века. Если бы в XVIII веке в Англии или в первой половине XIX века во Франции имелось всеобщее избирательное право и опросы общественного мнения, вполне вероятно, что на аналогичный вопрос об отношении к капитализму также был бы дан отрицательный ответ.

Гораздо тяжелее дать ответ на вопрос об изменении экономического менталитета населения. Для этого нет достаточно убедительных показателей. Наиболее убедительными мне представляются характеристики экономического поведения населения. Но и здесь не все очевидно. Не ясно, насколько эти действия носят добровольный, а не вынужденный характер.

Напомню, что наиболее яркими чертами поведения населения в советской экономике был ее патерналистский характер, допускающий проявления хозяйственной и социальной инициативы только или преимущественно в рамках выполнения плановых заданий. Никогда такой тип поведения не был единственным, а в 1970–1980 годы появи-

лась теневая экономика, где он соблюдался неполностью или частично (в свободное от основной работы время) немалой частью населения. Уже конечный этап перестройки привел к очень значительному росту частной хозяйственной инициативы [504]. Появились сотни тысяч частных предприятий и предпринимателей в самых разных отраслях экономики. Это процесс получил дальнейшее развитие в годы радикальной экономической реформы в России. Индикатором происходящих изменений в хозяйственном поведении населения прежде всего являлось возникновение новых частных хозяйственных структур. Применительно к отдельным отраслям экономики этот вопрос уже рассматривался в § 1.3. Там было показано, что этот процесс был весьма интенсивным, особенно в сфере обращения и финансовой сфере. Обобщенные данные об интенсивности этого процесса видны из статистики государственной регистрации предприятий. Уже на 1 января 1994 года в РФ было зарегистрировано 1245 тыс. предприятий и организаций, в подавляющем большинстве хозяйственных, а на 1 января 1999 года их было уже 2901 тыс. [505]. Подавляющая часть этих предприятий и организаций были частными: на 1 января 1999 года 2147 тыс. из 2901 тыс. К этой же категории можно отнести 240 тыс. предприятий «прочей собственности» [506]. Эти данные могут говорить об очень значительном объеме частной хозяйственной инициативы. Прямыми частными собственниками стали почти 2,5 млн человек, а с учетом крупных и средних акционеров – еще больше. Можно полагать, что это были чаще всего наиболее активные члены российского общества. Они, следовательно, выбрали капитализм. К этим цифрам, однако, нужно относиться с осторожностью. Во-первых, среди них было немало фирм-однодневок. Многие из них фактически не вели хозяйственной деятельности. С другой стороны, немало предприятий носило теневой характер. И эти цифры выглядят довольно внушительно для лишь совсем недавно возникшей экономики. Тем не менее к ним, как мне представляется, нужно относиться с очень большой осторожностью. Об этом говорит их сопоставление с числом малых предприятий, которые в общем числе предприятий должны составлять подавляющее большинство. А их на 1 января 1999 года было всего лишь 868 тыс. [507]. Разница между этими данными объясняется по-видимому, тем, что первые данные включают огромное количество «мертвых душ», а вторые носят реальный характер (они определяются выборочным методом, в данном случае более достоверным). И уж если ориентиро-



ваться на число малых предприятий, успехи российского капитализма выглядят очень скромными, если не сказать, ничтожными. Если же говорить о частных собственниках как о социальном слое или классе, то следует иметь в виду, что в данный период он был крайне неустойчивым. Множество частных собственников разорялось, теряло интерес к своей деятельности либо из-за несоответствия своему характеру либо в связи с неприятием чудовищных условий хозяйственной деятельности 1990-х годов. Немалое число просто гибло в мафиозных войнах. Это происходило даже в крупном по размерам предпринимательстве. Достаточно, например, сравнить имена предпринимателей, попавших в список 40 самых успешных в 1994 году [508], с теми, кто сохранился в этом списке к концу 1990-х годов, чтобы вывить, что их осталось не более 15–20 %. Тем более, это должно было происходить в мелком и среднем предпринимательстве.

Если вернуться к вопросу о переходном периоде с точки зрения рассмотренных проблем экономики и общества, то становится ясным, что ни один индикатор успешного продвижения на пути к капитализму не был выполнен. Единственным успехом можно было считать то, что не произошел полный крах начавшегося эксперимента. Следовательно, некоторую устойчивость в режиме выживания, к потрясениям созданный хозяйственный механизм все-таки обеспечил. Но это произошло путем растрачивания созданного ранее, в советский период, физического и человеческого потенциала и финансового банкротства в 1998 году. В сущности, этот период в сравнении с советским периодом продемонстрировал бесспорные преимущества плановой экономики по сравнению с той уродливой рыночной, которая возникла в России в этот период.

Вместе с тем нельзя не видеть повышение зрелости рыночной экономики в течение 1990-х годов. В этом отношении переломным был 1994 год. Как было показано в соответствующих параграфах, практически по всем показателям положение в 1995–1997 годы было лучше, чем в первую половину 1990-х годов. Это давало некоторые шансы на оздоровление экономики России и сохранение ее рыночного характера.

Примечания

1. Об одном из них – многолетнем директоре крупного оборонного предприятия Чепецкого механического завода Владимире Рождественском, который установил себе оклад лишь на 100–200 рублей выше окладов начальников цехов, рассказано в статье Сергея Лескова «Термояд для города-амфибии» // Известия. 14 мая 2009 года.
2. Банкротство предприятий : сб. нормат. док. с коммент. / сост. П.С. Изюмин. – М. : Бизнес-информ, 1995. – С. 3–12.
3. Там же. – С. 23–45.
4. Экономические обзоры ОЭСР: Российская Федерация. 1996–1997 / Центр по сотрудничеству со странами – нечленами. – М. : Изд-во ЦИСН, 1998. – С. 150.
5. Ясин Е.Г. Российская экономика. – М., 2002. – С. 277.
6. Обзор экономической политики в 1999 году / редкол.: А.З. Астапович [и др.]. – М. : Изд-во фонда «Бюро экономического анализа», 2000. – С. 746, 747, 787, 789.
7. Банкротство предприятий. Указ. соч. – С. 106.
8. Российский статистический ежегодник. 2003 : стат. сб. / Гос. комитет по статистике РФ. – М., 2003. – С. 580–581.
9. Аукционек С. П. Российские предприятия в рыночной экономике. Ожидание и действительность / С. П. Аукционек, Е. А. Батяева. – М. : Наука, 2001. – С. 52.
10. Там же. – С. 20.
11. Там же. – С. 22.
12. Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах Центральной и Восточной Европы : пер. с англ. / Я. Ростовский. – М., 1997. – С. 69.
13. Аукционек С.П. Указ. соч. – С. 81.
14. Подробнейшее описание этих форм содержится в исключительно содержательной книге Березкин Ю. М. Проблемы и способы организации финансов / Ю. М. Березкин. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2001. – Гл. 3–15.
15. Gaddy C. G. Russia's Virtual Economy / C. G. Gaddy, B. W. Ickes. – Massachusetts Avenue ; N. W. ; Wahington ; D. C. : Brookings Institution Press, 2002. – Имеется сокращенный перевод на русский язык в журнале «Ценные Бумаги», декабрь 1998 года.
16. Приводится по: Ясин Е.Г. Российская экономика. – М., 2002. – С. 284.



17. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 281; Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций // Вопросы экономики. – № 5. – 2000. – С. 91-92.

18. О том, сколь велики были возможности российских предприятий по искажению финансовой отчетности даже в период, когда наиболее одиозные проявления виртуальной экономики ушли в прошлое, говорится в статье Михаила Юрова «Подвохи бухгалтерской отчетности», опубликованной в журнале «Журнал для акционеров». – № 4. – 2004.

19. Восхищение этой изобретательностью привело даже С.В. Попова к выводу, что в схемной организации бизнеса, «которая начинает все сметать и организовывать все по-другому ... мы (как всегда) оказываемся, в значительной степени, впереди» (Цитируется по: Березкин Ю.М. Указ. соч. – С. 120).

20. Народное хозяйство СССР в 1990 году : стат. ежегодник / Гос. комитет СССР по статистике ; Информ.-издат. центр. – М. : Финансы и статистика, 1991. – С. 346.

21. Российская Федерация в 1992 году : стат. ежегодник / Госкомстат России. – М. : Изд-во Республик. информ.-издат. центра, 1993. – С. 365.

22. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 297.

23. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 315, 341.

24. Там же. – С. 322.

25. В начале 1992 года велась ожесточенная дискуссия между тогдашним Министром промышленности РФ Малеем, отстаивавшим холдинговую приватизацию, и Чубайсом, выступавшим ее противником.

26. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 322, 341.

27. Черников Г. Кто владеет Россией / Г. Черников, Д. Черникова. – М. : Центрполиграф, 1998. – С. 10-11.

28. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и функционирования / В. В. Титов, В. Д. Маркова, Д. П. Николаев, Е. А. Соломенникова // Промышленность: к развитию от выживания : материалы конф. – Новосибирск: ЭКОР, 1996. – С. 137.

29. Черников Г., Черникова Д. Указ. соч. – С. 13-22.

30. Там же. – С. 22-32.

31. Подсчитано по: Черников Г., Черникова Д. Указ. соч. – С. 13-32.

32. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 353.

33. Черников Г., Черникова Д. Указ. соч. – С. 12-32.

34. О составе и деятельности ФПГ Газпром и ЕЭС России смотри: Черников Г., Черникова Д. Указ. соч. – С. 65-78, 116-119.

35. Там же. – С. 41.



36. О ранних этапах предпринимательской карьеры Ходорковского смотри: Дэвид Хоффман. Олигархи. – М., 2007. – С. 124–146.
37. 100 крупнейших коммерческих банков СНГ на 1 января 1992 года // Известия, 1992 год (без даты).
38. Хоффман Д. Указ. соч. – С. 232.
39. Там же.
40. Черников Г., Черникова Д. Указ. соч. – С. 46.
41. Хоффман Д. Там же. Указ. соч.
42. Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. – № 5. – 2005. – С. 50–57.
43. Там же. – С. 50–51.
44. Там же. – С. 54.
45. Там же. – С. 57.
46. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. – № 5. – 2005. – С. 73.
47. Российский статистический ежегодник. 1994. – Указ. соч. – С. 75, 295.
48. Российский статистический ежегодник. 2003. – Указ. соч. – С. 322.
49. Российский статистический ежегодник. 1994. – Указ. соч. – С. 295; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 137.
50. Российский статистический ежегодник. Указ. соч. – С. 346.
51. Резников В. Ф. Хозяйственная система села: проблемы экономического регулирования / В. Ф. Резников. – Новосибирск : Изд-во СО РАСХН, 2002. – С. 64.
52. Российский статистический ежегодник. 1994. Указ. соч. – С. 346.
53. Там же. – С. 406.
54. Там же. – С. 185.
55. Майоров В. Как раскулачивали Юрия Черниченко // Новые известия. 15 января 2003 года.
56. Этот процесс подробно описан в: Обзор экономической политики в России в 1999 году. – М., 2000. – С. 557–564.
57. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 400.
58. Там же. – С. 399, 406, 408, 420.
59. Резников В.Ф. Указ. соч. – С. 94.
60. Там же. – С. 100.
61. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 399, 406, 408, 420.
62. Там же. – С. 399, 420.
63. Там же. – С. 399.



64. Там же. – С. 400.
65. Резников В.Ф. Указ. соч. – С. 81.
66. Там же. – С. 79–80.
67. Там же. – С. 78.
68. Народное хозяйство Российской Федерации. – М.: Республиканский информационно-издательский центр, 1992. – С. 68.
69. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России : сб. док. / отв. за вып. Л. А. Цветков. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – С. 50.
70. Российская Федерация в 1992 году. – М.: Финансы и статистика, 1993. – С. 67.
71. Blasi J.R. Kremlin capitalism. Privatizing the Russian Economy / J.R. Blasi, M. Kroumova, D. Krouse. – Cornell University, ILR Press, 1997. – P. 189.
72. Казанский Ю.Н. Как живем, так и строим // Советская Россия. 12 августа 1999 года.
73. Народное хозяйство Российской Федерации. – 1992. Указ. соч. – С. 64.
74. Там же. – С. 121.
75. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 131.
76. Там же.
77. Там же.
78. Там же.
79. Там же. – С. 137, 322.
80. Состояние строительного комплекса Москвы в начале 1990-х годов описано публицистом В. Кучеренко (впоследствии он писал под именем Максим Калашников) в книге «Москва – империя тьмы». – М. : Палея, 1995. – С. 82–108.
81. Брежнев В. Надо свой труд оценивать правильно // Ведомости. 12 ноября 2001 года.
82. Там же.
83. Шрейбер А.К., Лисичкин В.А., Симчера М. Опыт эффективной организации строительства в России // Экономика строительства. – № 12. – 1995. – С. 4–7.
84. Основные показатели работы подрядных организаций // Экономика строительства. – № 6. – 1994. – С. 25.
85. Игорь Найвальт. Меня тогда подвел романтизм – деньги кончились // Ведомости. 7 июля 2004 года.
86. Муртазаев Э. Вождь «Ингеокома» / Э. Муртазаев // Компания. – 2001. – 15 окт. – С. 23–25.
87. Казанский Ю.Н. Указ. соч.



88. Переход к рынку. Концепция и программа / раб. группа, образованная М. С. Горбачевым, Б. Н. Ельциным. – М. : Архангельское, 1990. – С. 162-163.
89. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 431.
90. Там же. – С. 315.
91. Там же. – С. 322.
92. Самусева Р. Приватизация в строительном комплексе: организационные проблемы // Экономика строительства. – № 9. – 1992. – С. 7.
93. Этот вопрос подробно рассмотрен в: Кочеврин Ю. Б. Малый бизнес в США / Ю. Б. Кочеврин. – М. : Мысль, 1985. С. 92-97.
94. Там же. – С. 97.
95. Казанский Ю. А. Строительство в США и России: экономика, организация и управление / Ю. А. Казанский, А. М. Немчин, С. Н. Никешин. – СПб. : Два-Три, 1995. – С. 173.
96. Инофирмы в поисках доверия // Строительная газета. 25 ноября 1994 года.
97. Бергер М. Крест Чубайса: заказное самоубийство РАО «ЕЭС», крупнейшей госмонополии России / М. Бергер, О. Проскурина. – М. : КоЛибри, 2008. – С. 312-313.
98. Там же. – С. 313.
99. Там же. – С. 314.
100. Амалиев Т. Ч. О многомерности подходов к оценке состояния строительного комплекса России / Т. Ч. Амалиев // Экономика стр-ва. – 1997. – № 2. – С. 23.
101. Казанский Ю.Н., Немчин А.М., Никешин С.М. Указ. соч. – С. 165.
102. Российский статистический ежегодник. 2003. – Указ. соч. – С. 575.
103. Там же. – С. 580, 587.
104. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 600-601.
105. Васильев А. Президент концерна «Росавтотранс». Предстоит большая работа // Автомобильный транспорт. – № 1. – 1992. – С. 7; Как выжить? Сохранить автотранспорт общего пользования // Автомобильный транспорт. – № 4. – 1992. – С. 5.
106. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России // Сборник документов. – М., 1992. – С. 50 (приложение 2).
107. Там же. – С. 48.
108. Главный козырь грузового автотранспорта – терминально-экспедиторская система // Автомобильный транспорт. – № 6. – 1994. – С. 2.
109. Там же.
110. Там же. – С. 3.



111. Там же. – С. 2.
112. Российский статистический ежегодник. 2003. – Указ. соч. – М., 2003. – С. 458.
113. Автотранспортом нужно управлять: как это сделать // Автомобильный транспорт. – № 5–6. – 1997. – С. 6.
114. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 458.
115. Дмитриев Е. Вывезет ли приватизация груз недоработок // Автомобильный транспорт. – № 1. – 1996. – С. 3.
116. Там же.
117. Там же. – С. 4.
118. Куприн Е. На коллегии Минтранса было жарко // Автомобильный транспорт. – № 9. – 1997. – С. 32.
119. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 458.
120. Statistical Abstract of the United States 1989. 109 edition. – Washington, 1989. – P. 589, 605.
121. Op. cit. P. 589.
122. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 587.
123. Заметалин И.И., Лукинский В.С., Кукушкин В.В. Факторы развития международных автомобильных перевозок // Экономические проблемы развития автомобильного транспорта. – СПб., 1996. – С. 72.
124. Куприн Е. Автотранспортом управлять нужно. Как это организовать. – Указ. соч. – С. 6.
125. Мы едем, едем, едем // Век. – № 47. – 1999.
126. Куприн Е. На коллегии Минтранса России было жарко / Е. Куприн // Автомобильный транспорт. – 1997. – № 9. – С. 35.
127. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 460.
128. Там же. – С. 458.
129. Российский статистический ежегодник. 1994. Указ. соч. – С. 320.
130. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 360.
131. Там же. – С. 460.
132. Там же. – С. 458.
133. Мы едем, едем, едем // Век. – № 47. – 1999.
134. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 456.
135. Там же. – С. 458.
136. Там же – С. 370.
137. Коберник О. Размер имеет значение // Ведомости. 27 марта 2006 г.
138. Там же.
139. Российский статистический ежегодник. 2003. Там же. – С. 458.



140. 10 лет капитализма в России. Кому принадлежит Россия. – М., 2003. – С. 125.
141. Там же. – С. 126.
142. Там же.
143. Там же.
144. Экономическая политика правительства России. – М., 1992. – С. 31–34.
145. 10 лет капитализма в России. Указ. соч. – С. 127–128.
146. Там же. – С. 128.
147. Там же.
148. Там же.
149. Там же.
150. Там же.
151. Там же. – С. 129.
152. Там же. – С. 130.
153. Там же.
154. Там же. – С. 131.
155. Там же. – С. 132.
156. Российский статистический ежегодник. 1994. Указ. соч. – С. 292–293.
157. Птичий А. Железный тариф // Финансовые известия. 3 июня 1999.
158. Никольский С. Тарифы «железки» – впереди парвоза // Российская газета. 8 апреля 1999 г.
159. Экономическая политика правительства РФ. Документы комментариев. – М., 1992. – С. 34.
160. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сборник документов. – М., 1992. – С. 47.
161. Заварский Л. Клиническая смерть // Коммерсант-Daily. 20 февраля 1996.
162. Бовин А. Записки ненастоящего посла. – М., 2001. – С. 70–73.
163. Заварский Л. Клиническая смерть. Указ. соч.
164. Наука и техника современного капитализма. – М., 1987. – С. 123.
165. Там же. – С. 122.
166. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 588.
167. Заварский Л. Указ. соч.
168. Statistical Abstracts of the United States. Wash. 1989. – P. 611.
169. Состояние гражданской авиации СССР к концу 1980-х годов наиболее точно в открытой печати проанализировано в докладе МВФ о состоянии советской экономики. IMF. A study of the soviet economy. – Vol. 1. – P. 89–95.



170. Тихонов В.М., Балашов Б.С. Система мирового воздушного транспорта и российская гражданская авиация. – М., 1992. – С. 343.
171. Лучшие авиакомпании в России // Коммерсант-Daily. 26 марта 1999.
172. Грузовой супермаркет «Бизнес и услуги» (Приложение к газете «Ведомости»). – № 3. – 2004.
173. Там же.
174. Лучшие авиакомпании России. Указ. соч.
175. Знакомьтесь, «Трансаэро» // Гражданская авиация. – № 7. – 1992. – С. 3.
176. Там же.
177. Эта деятельность Березовского по разграблению «Аэрофлота» подробно описана в ряде публикаций в российской печати, особенно подробно и документированно в книге Павла Хлебникова «Крестный отец Кремля Борис Березовский». – М., 2001. – С. 169–186.
178. Там же. – С. 185.
179. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 596. Для сравнения: в США доля основного капитала связи в основном капитале частного сектора экономики в 1987 году составила 4,5 % (Statistical Abstracts of the US 1987. Wash. 1989. P. 532).
180. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. – М., 1992. – С. 43, 45.
181. Кетс де Врис М., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э. Новые лидеры российского бизнеса. – М., 2005. – С. 178.
182. Там же. – С. 182.
183. Там же. – С. 183.
184. Там же.
185. Там же. – С. 184.
186. Там же.
187. Там же. – С. 186.
188. Там же. – С. 187–189.
189. Там же. – С. 193.
190. Там же. – С. 193.
191. Там же.
192. Там же. – С. 194.
193. Там же. – С. 196. (Под наличными скорее всего имеются в виду и счета в банках. – Г.Х.)
194. Там же.
195. Там же. – С. 198.
196. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – М., 2003. – С. 469.



197. Там же. – С. 467.
198. Ходорыч А. Всероссийское состязание курьеров // Коммерсант. 5 ноября 1999 года.
199. Там же.
200. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 471.
201. Там же.
202. Там же. – С. 571, 575, 580.
203. Столяров Б. Маленькие секреты бизнеса для богатых // Ведомости. 27 августа 2002 г.
204. Там же.
205. Там же.
206. Там же.
207. Там же.
208. Уваров В. От власти на рынке – к власти в стране // Завтра. – № 4. – 2003. (Автор – полковник МВД запаса).
209. В Новосибирске в середине 1990 –х годов таможенники прямо у выхода с самолета брали мзду в размере 1 доллар за 1 кг веса груза. Молина М. Приключения в стране челноков // Коммерсант – Деньги. – № 46. – 2004. – С. 105.
210. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 481.
211. Струмилин С.Г. Статистика и экономика. – М., 1979. – С. 444.
212. Уваров В. От власти на рынке – к власти в стране // Завтра. – № 4. – 2003.
213. Там же.
214. Там же.
215. Нешитой А. Ломать – не строить // Торговля. – № 2-3. – 1993. Вместе с тем имеются свидетельства того, что в ряде случаев магазины объединялись в торговые фирмы (Торговая газета, 1994 г.). К сожалению, сводные данные, которые могли бы охарактеризовать масштабы этого процесса, отсутствуют, хотя они очень важны для уяснения положения в розничной торговле в этот период.
216. Торговля в России. Статистический сборник. – М., 1995. – С. 97.
217. Российская Федерация в 1992 году. Статистический сборник. – М., 1993. – С. 220.
218. Переход к рынку. – М., 1990. – С. 221-222.
219. Торговля в России. – М., 1995. – С. 123.
220. Российская Федерация в 1992 году. Указ. соч. – С. 220; Торговля в России. – М., 1995. – С. 123.
221. Бобровский С. Линия фронта на Красной Пресне // Новые известия. 21 декабря 1999 года.



222. Хасис Л. Поворотные пункты в развитии российского ритейла // Вопросы экономики. – № 6. – 2006. – С. 136.
223. Там же.
224. Там же.
225. Там же.
226. Там же. – С. 137.
227. Там же. – С. 136–137.
228. Романова Т. Очень немногие растомаживают товар в белую // Ведомости. – 24 апреля 2006 года.
229. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 481.
230. Яковлев А.А. Агенты модернизации. – М., 2006. – С. 134.
231. Ханин Г.И. Об индексе цен на инвестиционные товары в постсоветский период; В: Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1: учеб. пособие. – Новосибирск, 2011. – С. 52.
232. Там же.
233. Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. – № 5. – 2008; Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. – Новосибирск, 2010. – С. 45.
234. Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России 1961–1990. – М., 2002. – С. 214–215.
235. Ханин Г.И. Об индексе цен на инвестиционные товары. Там же. – С. 52.
236. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003.
237. ЦСУ РСФСР. Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы. – М., 1991.
238. Торговля СССР. Статистический сборник // Финансы и статистика. – М., 1989. – С. 8.
239. Там же. – С. 11.
240. Торговля в России. Статистический сборник. – М., 1999. – С. 100.
241. Там же.
242. Statistical Abstracts of the U. S. Wash., 1989. – P. 752, 761.
243. Играем по правилам? Торговля в России // Современная торговля. – № 11. – 2003. – С. 6.
244. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. – № 5. – 2007. – С. 42.
245. Лучше всего этот вопрос применительно к периоду 1991–1993 годов изложен в книге: Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. – М., 1995. – С. 135–138, 167–173.
246. Торговля СССР. Указ. соч. – С. 5, 6.
247. Там же. – С. 7.



248. Там же.
249. Торговля в России в 1999 году. Указ. соч. – С. 88–89.
250. Торговля в России. Статистический сборник. – М., 2003. – С. 118.
251. Эта деятельность Бориса Березовского подробно и очень увлекательно описана в романе его ближайшего соратника Юрия Дубова «Большая пайка». – М., 2000.
252. Это тоже хорошо показано в книге Юрия Дубова.
253. В ожидании тощих лет // Компания. 13.3.2006.
254. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. – № 5. – 2007. – С. 48.
255. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 204–205.
256. Там же. – С. 206.
257. Торговля в России. – М., 1996. – С. 33; Торговля в России. – М., 1999. – С. 68.
258. Российский статистический ежегодник. 1994. Указ. соч. – С. 206.
259. БСЭ. 3-е издание. Т. 17. – С. 14.
260. Ресторационные работы // Деньги. – № 45. – 2004. – С. 37.
261. Там же. – С. 36.
262. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Общественное питание в России: характеристика, рентабельность, динамика // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 3. – С. 81.
263. Каледина А., Гудим Ф. Русское бистро победит числом // Коммерсант. 14.03.2000.
264. Экономические обзоры ОЭСР: Российская Федерация. – 1997. – С. 104.
265. Там же.
266. На 1 января 1991 года собственный капитал банковской системы СССР составил около 25 млрд руб. (Monetary and banking Reform in Postcommunist Economy New York Prague. P. 149.) Если ориентироваться на долю РСФСР в краткосрочных вложениях в экономику на конец 1990 года в размере 50 % (Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 30) в размере 50 % от общесоюзной величины, получается 12,5 млрд руб. или при курсе рубля к доллару в этот период, равного 1,8, 6,94 млрд долл.
267. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2002. – С. 378, 386.
268. Дмитриев М.Э., Матовников М.Ю., Михайлов Л.В., Сычева Л.И., Тимофеев Е.В., Уорнер Э. Российские банки накануне финансовой стабилизации. – СПб.: Норма, 1996.



269. Там же. – С. 5.
270. Дмитриев М.Э. и др. Указ. соч. – С. 61.
271. Там же. – С. 64.
272. Там же. – С. 64.
273. Там же.
274. Там же. – С. 6.
275. Gustafson T. *Capitalism Russian Style* Cambridge: University Press, 1999. – P. 87.
276. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 379.
277. Экономические обзоры ОЭСР. Указ. соч. – С. 111.
278. Там же.
279. Там же.
280. Там же. – С. 112.
281. Там же.
282. Там же. – С. 64, 65, 72.
283. Ясин Е. Указ. соч. – С. 388.
284. Дмитриев М.Э. и др. Указ. соч. – С. 57.
285. Thale Gustafson op. cit. P. 87.
286. Ibid.
287. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 274.
288. Там же.
289. Экономические обзоры ОЭСР. Указ. соч. – С. 114.
290. Gustafson T. Со ссылкой на Финансовые известия от 22 апреля 1997 года. – С. 4–5.
291. В статье Билла Герца, опубликованной в *Washington Times* 5 декабря 1994 года, утверждалось, что «согласно секретному докладу ЦРУ, более половины из 25 крупнейших российских банков, включая их офисы в Вашингтоне, связаны с организованными преступными группировками России или вовлечены в другую нелегальную деятельность». О. Майкин: Эпоха. 15 февраля 1995 г. – С. 25 (Эпоха – израильская русскоязычная газета).
292. Gustafson T. Op. cit. P. 139.
293. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – С. 105–110.
294. Экономические обзоры ОЭСР. Указ. соч. – С. 124.
295. Деньги. – № 1. – 1996. – С. 10.
296. Ханин Г.И. Коммерческие банки России: быть или не быть? // Сибирская финансовая школа. – № 12. – 1997. – С. 7.
297. Там же. – С. 8.



298. Там же. – С. 8–12.
299. Так случилось в конце 1997 года. Потемкин А. Виртуальная экономика. – М., 2000. – С. 114.
300. Болдырев Ю. О бочках меда и ложках дегтя. – М., 2003. – С. 211.
301. Экономические обзоры ОЭСР. Указ. соч. – С. 118.
302. Там же.
303. Там же.
304. Там же.
305. Там же. – С. 211.
306. Там же. – С. 118.
307. Там же.
308. Там же. – С. 120.
309. Там же. – С. 121.
310. Паппэ Я.Ш. Олигархи. Экономическая хроника 1992–2000. – М., 2000. – С. 32.
311. Там же. – С. 31.
312. Там же. – С. 32.
313. К вопросу реструктуризации банковской системы России // Коммерсант. 19 марта 1999 года.
314. Скелет в шкафу Центробанка // Коммерсант. 15 июля 1999 года.
315. Там же.
316. Алтынов И. Почему олигархи становятся «бывшими» // Новая газета. 19–25 июля 2000 года.
317. Баранов Г., Буйлов М. Три свидетельства о смерти Инкомбанка // Коммерсант – Деньги. 4 ноября 1998 года. – С. 10.
318. Потапов А. Сибирский торговый банк. Технология ограбления и обмана // Товарищ. – № 2. – 1996.
319. Величенков А. Поучительное банкротство // Российская газета. – 26 февраля 1999 г.
320. Ростак А. План «Барбадоса» // Новая газета. 16–28 июня 1999 г.
321. Пелехова Ю. Банк, которого нет // Версия. 26 октября – 1 ноября 1999 г.
322. Карнаухов С. Грозит ли Внешторгбанку судьба «Титаника» // Комсомольская правда. 15 декабря 1998 г.
323. Лучшее в «Империале» – это рекламные ролики // Коммерсант. 3 июня 1999 г.
324. Штаны, жаренные в масле // Совершенно секретно. – № 12. – 1999.



325. К вопросу о реструктуризации банковской системы России // Коммерсантъ. 19 марта 1999 года.
326. Гилман М. Дефолт, которого могло не быть. – М., 2009.
327. Экономический обзор. Указ. соч. – С. 117.
328. К вопросу о реструктуризации банковской системы России. Указ. соч.
329. Эти первые шаги изложены в моей книге «Экономическая история России в новейшее время». Т. 2. – С. 123–125.
330. Инвестиционно-финансовый портфель. – М., 1993. – С. 290–309.
331. Там же. – С. 310–312.
332. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 280.
333. МБРР: экономические реформы в России: на пороге структурных реформ. – М., 1993. – С. 8.
334. Там же.
335. Загадка МММ. – М., 1995. – С. 127. Цитируется статья в газете «Известия» 23 августа 1994 года.
336. Инвестиционно-финансовый портфель. – М., 1993. – С. 116.
337. Там же. – С. 116.
338. Там же. – С. 118.
339. Фельдман А.А. Государственные ценные бумаги. – М., 1994. – С. 70–72.
340. Министерство финансов Российской Федерации. Российские финансы в 1993 году. – М., январь 1994. – С. 64.
341. Для 1996 года сравнение доходности всех вложений в финансовые активы показывает огромное преобладание доходности вложений в ГКО-ОФЗ. Финансы в России. – М., 1996. – С. 131.
342. Финансы в России. Статистический справочник. – М., 1996. – С. 123.
343. Там же. – С. 125.
344. Там же.
345. Финансы России. – М., 1998. – С. 226.
346. Там же. – С. 227.
347. Фельдман А.А. Указ. соч. – С. 20–22.
348. Там же. – С. 22.
349. Там же. – С. 23–25.
350. Там же. – С. 27–30.
351. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М., 1995. – С. 190.
352. Там же.
353. Фельдман А.А. Указ. соч. – С. 30–34.
354. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 551.



355. Инвестиционно-финансовый портфель. Указ. соч. – С. 22.
356. Фондовый портфель. Указ. соч. – С. 166.
357. Динамика рынка акций. Рынок ценных бумаг. – № 16. – 1994. – С. 47.
358. Там же. – С. 48.
359. Финансы в России. Указ. соч. – С. 173.
360. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. – М., 1995. – С. 16.
361. Там же.
362. Там же. – С. 18.
363. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России. – М., 2002. – С. 25.
364. Курчанов П.Ф. С непреодолимыми трудностями я не сталкивался в: Н.И. Кротов. История фондового рынка в России. Т. 1. – М., 2007. – С. 190.
365. Рубен Варданян и «Тройка-диалог» в: Де Врис К., Шекшня С., Коротов К., Флорент-Трейси Э. Новые лидеры российского бизнеса. – М., 2005. – С. 251.
366. Там же.
367. Там же.
368. Там же. – С. 252.
369. Там же.
370. Там же.
371. Там же. – С. 253.
372. Загадка МММ. Указ. соч. – С. 13.
373. Там же. – С. 14–15. Инвестиционно-финансовый портфель. Указ. соч. – С. 306–309.
374. Загадка МММ. Указ. соч. – С. 14.
375. Потемкин А. Элитная экономика. – М., 2001. – С. 124–125.
376. Загадка МММ. Указ. соч. – С. 116.
377. Там же. – С. 22–23.
378. Там же. – С. 19.
379. Там же. – С. 28.
380. Там же. – С. 130.
381. Там же. – С. 136.
382. Там же. – С. 141.
383. Курчанов П.Ф. Указ. соч. – С. 192–194.
384. Там же. – С. 195–199.
385. Gustafson T. Capitalism Russian-style 1999. – P. 70.
386. Ibid. P. 67–68.
387. Ibid. P. 68.
388. Кратов Н.И. Указ. соч. Т. 2. – С. 394.
389. Gustafson T. Op. cit. P. 62.



390. Ibid.
391. Ibid.
392. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 268.
393. Потемкин А. Виртуальная экономика. – М., 2000. – С. 87–93.
394. Там же. – С. 100.
395. Там же. – С. 105.
396. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России. – Указ. соч. – С. 39.
397. Там же. – С. 35.
398. Там же. – С. 42–43.
399. Gustafson T. Op. cit. P. 63.
400. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг. Указ. соч. – С. 33.
401. Там же. – С. 29.
402. Gustafson T. Op. cit. P. 63.
403. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг в России. Указ. соч. – С. 105.
404. Там же. – С. 81.
405. Там же. – С. 80.
406. Там же. – С. 160–161.
407. Там же. – С. 67.
408. Там же. – С. 39.
409. Врис К. и др. Новые лидеры российского бизнеса. Указ. соч. – С. 193.
410. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг в России. Указ. соч. – С. 25.
411. Gustafson T. Op. cit. P. 63.
412. Ibid. P. 64.
413. Миловидов В. Особенности национального финансового рынка // Рынок ценных бумаг. – № 23–24. – 1998. – С. 3.
414. Там же.
415. Там же. – С. 4.
416. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 280; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 564. Есть и более высокие данные о числе страховых организаций в первой половине 1990-х годов. «Около 3000 страховщиков имеют лицензию на проведение операций страхования»: Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М., 1995. – С. 309. Разница связана с тем, что часть страховщиков, получивших лицензию, не приступила к хозяйственной деятельности.
417. Народное хозяйство СССР в 1990 г. – М., 1990. – С. 5, 18.
418. Российский статистический ежегодник. 1994. – С. 9, 280.
419. Российский статистический ежегодник. 2003. – С. 280, 564.



420. Там же.
421. Жуков Е.Ф. Страховые монополии в экономике США. – М., 1971. – С. 124.
422. Финансы России. Статистический сборник. – М., 1999. – С. 298.
423. Там же.
424. Там же.
425. Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации на 1998–2000 годы // Страховое дело. Ноябрь–декабрь 1998. – С. 5.
426. Там же.
427. Там же.
428. Там же.
429. Там же. – С. 5, 7.
430. Российский статистический ежегодник. 1994. Указ. соч. – С. 281.
431. Финансы России. Указ. соч. – С. 307.
432. Галагуза Н. Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // Страховое дело. Июль 1999 года. – С. 5.
433. Mariska M.D., Thomas E. Manson Reforming the insurance market in Russia. – 2004. – P. 28.
434. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 564.
435. Все данные приводятся по стандартной международной классификации видов страхования, а не по российской, унаследованной от СССР.
436. Mariska M.D. Op. cit. P. 28.
437. Op. cit. P. 24.
438. Op. cit. P. 27.
439. Op. cit. P. 40.
440. Op. cit. P. 30.
441. Инвестиционно-финансовый портфель. – М., 1993. – С. 631–676.
442. Там же. – С. 629.
443. Министерство финансов РФ. Российские финансы в 1993 году. – М., 1994. – С. 90.
444. Инвестиционно-финансовый портфель. Указ. соч. – С. 650.
445. Приватизация по российски / Под ред. А. Чубайса. – М., 1999. – С. 186–187.
446. Joseph R. Blasi, Kroumoya M., Kruse D. Kremlin Kapitalism. – 1997. – P. 202.
447. Ibid.
448. Инвестиционно-финансовый портфель. Указ. соч. – С. 589–594.



449. Вдовин В. Чековые инвестиционные фонды // Деньги. – № 29. – 1995.
450. Загадка МММ. – М., 1995. – С. 150.
451. Там же. – С. 151.
452. Чековые инвестиционные фонды // Экономико-финансовая энциклопедия.
453. Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала. – М., 2001. – С. 137–138.
454. Там же. – С. 138.
455. Там же.
456. Ослунд А. Рождение рыночной экономики. – М., 1996. – С. 323.
457. Банкротство предприятий. Сборник нормативных актов с комментариями. – М., 1995. – С. 3–12.
458. Там же. – С. 6.
459. Там же. – С. 6–7.
460. Там же. – С. 8.
461. Там же. – С. 6.
462. Там же. – С. 10–11.
463. Там же. – С. 12.
464. Там же.
465. Там же. – С. 14–23.
466. Там же. – С. 14.
467. Там же. – С. 23–45.
468. Там же. – С. 25.
469. Там же. – С. 26.
470. Там же. – С. 28.
471. Там же. – С. 29.
472. Там же.
473. Там же. – С. 31–33.
474. Там же. – С. 34–35.
475. Там же. – С. 45–46.
476. Там же. – С. 49–70.
477. Там же. – С. 70–75.
478. Там же. – С. 75–76.
479. Интернет. Олег Федоров.info
480. Банкротство. Указ. соч. – С. 101–127.
481. Там же. – С. 106.
482. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 580.
483. Интернет. Олег Федоров.info



484. Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. Т. 1. – М., 1959. – С. 397.
485. Орехов В.И., Балдин Н.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление. – М., 2006. – С. 436.
486. Gustafson T. Capitalism Russian Style. 1999. – P. 49, 50.
487. Ослунд А. Указ. соч. – С. 323.
488. Там же.
489. Модульная программа для менеджеров. Антикризисное управление. – М., 1999. – С. 29–31.
490. Волков А., Гурова Т., Титов В. Санитары и мародеры // Эксперт. – № 8. – 1999. Цитируется по: 250 500 недель российского капитализма 1995–2000. – М., 2002. – С. 375.
491. Там же.
492. Там же. – С. 376–377.
493. Там же. – С. 379.
494. ФЗ о несостоятельности (банкротстве) // Российская газета. 21 января 1998 года.
495. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годы. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2010. – С. 281–284.
496. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2003. – С. 183.
497. Там же. – С. 182.
498. Там же. – С. 183.
499. Там же. – С. 281.
500. Там же.
501. Рывкина Р.В. Драма перемен. – М., 2001. – С. 285.
502. Там же.
503. Там же.
504. Ханин Г.И. Указ. соч. – С. 9–125.
505. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 315.
506. Там же.
507. Там же. – С. 322.
508. Бизнесмены России. 40 историй успеха. – М., 1994.

Глава 3

Характеристика государственного и хозяйственного руководства России в 1990-е годы

Может показаться, что после падения коммунистического режима роль государства в экономике снизилась. В самом деле, ему теперь не приходится, как раньше, управлять многими тысячами предприятий и хозяйственным поведением десятков миллионов людей. На мой взгляд, это глубокая иллюзия. На самом деле, в известном смысле, она даже возросла. Позволю себе сравнить эту роль с ролью капитана или командира морского и воздушного судна в непогоду. При хорошей погоде все члены команды работают почти в автоматическом режиме. При плохой погоде самые ответственные решения принимает капитан. Смена общественного устройства это и есть та самая непогода, фактически буря, и здесь роль капитана, каким является государство, колоссальна. Государство решает сложнейшую задачу – выработать стратегию и тактику перехода к новой общественной системе, разрабатывает огромное количество новых нормативных актов, учитывающих конкретные условия российского общества и состояние экономики, обеспечивает проведение в жизнь выработанной стратегии и тактики и нормативных актов с помощью новой политической системы и эффективного государственного аппарата, играет активную роль в формировании общественных институтов, объясняет свою политику населению и решает ряд других, ранее не решавшихся или менее сложных задач. При этом в России начала 1990-х годов эти задачи приходилось решать в условиях глубокого экономического кризиса и резкого ухудшения уровня жизни населения, который очень нелегко было преодолеть.

При очень слабых предпосылках формирования капиталистического общества в постсоветской России умное государство могло бы, возможно, как-то восполнить слабость этих предпосылок и сформировать



их. Уместно вспомнить в этой связи полемику Ленина с Сухановым и Каутским в начале 1923 года в связи со слабостью предпосылок для социализма в России, которые Ленин предлагал восполнять в результате сознательной деятельности социалистического государства, что, во многом, и удалось сделать.

Эта особенность новой возросшей роли государства совершенно не была осмыслена в начале постсоветского периода. Вместо необходимого усиления роли государства произошло его огромное многостороннее ослабление. Под это ослабление впоследствии задним числом сторонниками либеральных реформ была даже подведена теоретическая платформа. Наиболее отчетливо она была выражена в работах В.А. Мау. Он утверждал, что такое ослабление роли государства являлось неизбежным в переходный период, являлось закономерностью переходного периода [1]. В подтверждение приводятся примеры великих революций Запада XVII–XVIII веков и даже Октябрьской революции 1917 года.

В этих обращениях к опыту революций имеется некоторый резон. В политических и экономических изменениях в РФ в 1992–1998 годах имелись некоторые элементы революции. Но были и очень существенные различия (сохранение многих прежних институтов, персонального состава старого государственного аппарата). Важнее всего то, что после первоначального и действительно практически неизбежного ослабления государственных институтов в упомянутых случаях следовало довольно скорое их укрепление, без чего эти революции не могли бы удержаться. Начиналось оно, разумеется, с силовых институтов, но затем распространялось на другие институты. Так, в Российской, наиболее радикальной революции, история которой мне более известна, действительно произошло крайнее ослабление власти в ноябре 1917 – марте 1918 годов (период Смольного), которое сменилось ее усилением уже с апреля 1918 года и особенно после июля 1918 года. Оно началось с силовых институтов (вооруженные силы, ВЧК, другие силовые органы), но затем распространилось на экономические, начиная с продовольственных, управления промышленностью (особенно оборонной) и железнодорожным транспортом. А после 1921 года довольно быстро была создана эффективная налоговая служба. В РФ слабая государственная власть существовала все 1990-е годы и охватывала все государственные институты. «Теория» неизбежного ослабления государственной власти в период революций призвана оправдать бездействие руководства

Российского государства 1990-х годов в формировании сильной власти, могущей препятствовать разграблению ее экономики.

Глубинные причины слабости Российского государства в 1990-е годы очень удачно и даже изящно сформулировал В.Б. Пастухов: «Старые институты были заменены новыми, подверстанными под новую жизнь, которая так и не наступила. Россия примерила на себя платье западной демократии, которое ей оказалось не по размеру. Новая политическая форма была скроена под западную версию христианства, под развитую буржуазию и средний класс. Ни того, ни другого в России 1990-х годов не было. Поэтому новая политическая система повисла на России, как пиджак на вешалке. Между политической организацией общества, с одной стороны, и его культурной и социально-экономической организацией – с другой не оказалось никакой связи. Все это время общество жило иллюзией о государстве, будучи на деле предоставлено самому себе, “варясь” в собственных страстях и пороках» [2]. Иными словами, когда государство было особенно необходимым, его фактически не стало.

При внешнем сходстве конечных выводов В. Мау и В. Пастухова между ними огромная разница. В. Мау связывает слабость государства с закономерностями переходного периода как такового, а В. Пастухов, если я правильно его понял, с несвоевременностью политических реформ.

Солидаризуясь с оценкой слабости государства в 1990-е годы, хочу отметить, что, как и в отношении экономических институтов, как будет показано, положение не оставалось неизменным и происходило очень медленное и неравномерное (по времени, пространству и сферам) совершенствование государственной деятельности в 1990-е годы.

Говоря о Российском государстве 1990-х годов, следует выделить два периода в жизни этого государства: до и после принятия Конституции 1993 года. Эти два периода отличаются принципиальными отличиями в роли государственных институтов. Если в первый период Россия была парламентско-президентской республикой, то во второй период – президентской республикой. В первый период власть президента значительно ограничивалась властью парламента, во второй период эти ограничения были несравненно меньше. Можно согласиться с тем, что с учетом исторических особенностей России и колоссальных сложностей трансформационного периода умеренный авторитаризм (отстаивавшийся А. Миграняном и И. Клямкиным еще в 1989 году) имел большие преимущества в скорости и эффективности управления.



Но при одном условии: высоком качестве президента и эффективном государственном аппарате. Ни одно из этих условий не было выполнено в 1990-е годы.

3.1. Изменения в высшем государственном и хозяйственном руководстве

Состав высшего государственного и хозяйственного руководства России сформировался в конце 1991 года. Его краткая характеристика была дана в предыдущем томе [3]. Вывод из этого анализа на основе первых двух месяцев его деятельности в конце 1991 года состоял в том, что оно оказалось «малоопытным и малокомпетентным, жило только сегодняшним днем, не задумываясь о будущем, качество высшего хозяйственного руководства России оказалось несравненно хуже предыдущего советского, сравнимое по своей некомпетентности лишь с ленинским правительством периода Смольного» [4]. Теперь предстоит выяснить, какие метаморфозы оно претерпело в последующий несравненно более длительный период.

Основными действующими лицами на вершине государственной власти в начале периода были: Президент РФ, Правительство РФ, Верховный Совет и Съезд народных депутатов, с очень широкими полномочиями. Роль каждого из этих субъектов власти определялась Конституцией РСФСР с многочисленными поправками, вносившимися в течение 1989–1991 годов в связи с либерализацией общественной жизни. Немалую роль в хозяйственной жизни при слабости центральной власти играли власти субъектов федерации.

Весьма специфическую роль в этот период играли политические партии. В начале периода их практически не было. Самая могущественная из них, КПСС, была фактически запрещена в ноябре 1991 года. Очень влиятельное в предыдущий период движение (игравшее роль партии) Демократическая Россия, являвшееся долгое время идейным и организационным центром реформаторских сил, в январе 1992 года раскололось по вопросу об отношении к экономической и социальной политике Президента и Правительства и потеряло свое влияние в обществе. Другие партии (ЛДПР, Народная партия России и некоторые более мелкие) были малочисленны и, самое главное, не успели (кроме ЛДПР в период выборов Президента РФ в июне 1991 года) проверить свои силы в ходе выборных кампаний. Известным суррогатом полити-



ческих партий были фракции в законодательной власти, отражавшие, однако, в отличие от политических партий лишь личные политические пристрастия их членов, избранных в соответствии с их личными воззрениями в совершенно другую эпоху.

Уже в самом начале этого периода, в отличие от предыдущего, возникли очень серьезные разногласия между исполнительной властью в лице Президента РФ и Правительства, с одной стороны, и законодательной властью в лице Верховного Совета РФ и Съездом народных депутатов РФ, с другой, по отношению к стратегии и тактике проведения экономической реформы. В связи с выявившимися в самом начале 1992 года колоссальными трудностями в экономике руководство Верховного Совета РФ в лице его председателя Р.И. Хасбулатова заняло резко критическое отношение к характеру проведения их исполнительной власти, а в апреле 1992 года его позиция была поддержана 6 съездом народных депутатов РФ. Критика Верховного Совета была поддержана вице-президентом РФ Александром Руцким. Таким образом, российское руководство раскололось по отношению к экономической реформе. При этом легитимность каждой стороны в споре была примерно одинаковой. А власть законодательной власти по конституции была настолько значительной, что позволяла ей очень серьезно влиять на принимаемые экономические и политические решения. Фактическое двоевластие, конечно, серьезно затрудняло проведение твердой экономической политики. Но ни одна из борющихся сил не имела достаточных юридических или силовых возможностей избавиться от другой. При таком расколе власти в демократических странах вопрос решается проведением новых выборов Президента и законодательных собраний для выявления воли избирателей. Но в связи с быстро изменившимися настроениями электората под влиянием экономических неудач Президент РФ опасался объявлять такие выборы. Возможен был и компромисс между этими силами, поскольку их противоречия не были антагонистическими (обе выступали за рыночные реформы), но для этого не хватило ума у президентской стороны.

Среди важнейших сил, определявших развитие российского общества в 1990-е годы, наиболее долговременной явился Президент РФ Б.Н. Ельцин. Он оставался президентом почти все 1990-е годы, в то время как за это время сменилось несколько составов законодательного органа власти, премьер-министров и множество министров. Поэтому профессиональным и личным качествам Б.Н. Ельцина необходимо



уделить особое внимание. Изучая многочисленные воспоминания о Б. Ельцине его сторонников и противников, анализируя его действия на посту Президента и в предшествующий период, начиная с детства, можно попытаться восстановить его психологический, моральный и интеллектуальный портрет. Он характеризуется сильнейшей волей, столь же сильнейшим стремлением к власти и сильной интуицией при неуравновешенной психике (нервные срывы и пьянство) и отсутствием устойчивых убеждений и гуманитарного образования и даже стремления получить его путем самообразования и лишенным к тому же всякого стратегического мышления. Он примкнул к демократическому движению, движимый преимущественно обидой на руководство КПСС, сместившего его с властных позиций в ноябре 1987 года и не пожелавшего его реабилитировать на XIX партконференции. В набиравшем силу, но не имевшем популярных в народе лидеров, демократическом движении он увидел силу, способную привести его к власти. Никаких твердых демократических убеждений у него не было никогда. Но став частью этого движения, он вынужден был считаться с его внешними принципами, особенно ввиду их поддержки западными государствами, в экономической и политической поддержке которых он нуждался и в борьбе за политическую власть, и в ее удержании. Но он неоднократно пытался уничтожить оппозицию и только давление окружения и ненадежность силовых структур помешали ему это осуществить.

Выбор в качестве лидера демократического движения не имевшего перед ним никаких заслуг человека, бывшего кандидата в члены Политбюро КПСС, говорило о крайней слабости этого движения. Если же говорить о его прокапиталистических наклонностях и симпатиях, то они возникли во время его поездки в США – страну, которая поразила его изобилием товаров в магазинах и богатством. Какие нужны предпосылки для создания такой экономики и общества – над этим он не задумывался, кроме (что немаловажно) возможности для проявления частной инициативы.

Одним словом, крайне сомнительное реформирование российского общества возглавил человек, имевший из необходимых для этого качеств только сильную волю, до известного времени, личную харизму и хитрость, интуицию.

Если сравнить его с великими реформаторами периода буржуазных революций (Кромвель, Наполеон, Джефферсон и Вашингтон) и социалистических (Ленин, Сталин, Троцкий), то бросается в глаза полная несо-



поставимость их интеллектуального уровня. А ведь масштаб решаемых всеми ими задач был сопоставим по своей грандиозности. Не хочу ни преуменьшить, ни преувеличить значимость неудачного (но неизбежного, если демократы решили взять власть) выбора лидера для судеб российских реформ 1990-х годов. Этот выбор усугубил их утопичность.

Подбирая кадровый состав высших органов государственной власти, Ельцин довольно быстро сделал выбор в пользу старой номенклатуры, оттеснив на задний план те демократические силы, которые привели его к власти на выборах Президента РФ. При этом он охотно (и справедливо) ссылался на слабые управленческие навыки демократических деятелей, которые, однако, могли укрепляться при практической деятельности. Более важно, что к старой номенклатуре его влекло номенклатурное прошлое. Старая номенклатура привнесла в политический процесс многие старые свои пороки, которые без контроля КПСС могли проявиться в полной мере. Разумеется то, как легко удалось отодвинуть демократические силы от власти, говорило о их крайней слабости.

То обстоятельство, что Ельцин не имел минимально необходимого понимания проблем новой экономики, было еще полбедой. Оно могло быть восполнено образованным правительством. Намного хуже, что он не пытался создать предпосылки для эффективной деятельности рыночной экономики: честный и компетентный государственный аппарат, независимое судопроизводство. Под благосклонным бездействием президента коррупция в этот период расцвела пышным цветом.

Формирование новой государственности ограничилось принятием новой конституции и в соответствии с ней новых органов государственной власти, относительной свободы слова. Не было сделано практически ничего, чтобы изменить характер государственной власти в демократическом духе и вдохнуть жизнь в гражданское общество. Старые российские навыки деспотизма продолжались в новых и старых государственных институтах. Это не было просчетом только Ельцина, как полагают его советники [5]. Относительно самостоятельные государственные институты делали неработоспособным государство. Так произошло с деятельностью Верховного Совета РФ, при всей положительной ее направленности. Так могло случиться и с деятельностью СМИ, если бы основную ее часть не взяли под своей контроль верные власти олигархи. Но не сумев, или скорее всего не имея возможности, из-за слабости и незрелости общества [6] создать демократическую государственность, Ельцин не сумел, и это уже в большей степени его вина,



создать эффективную систему умеренного авторитаризма после принятия Конституции РФ в 1993 году вследствие своей некомпетентности, нерадивости и случайности в подборе исполнителей. Но также и в объективной бедности выбора.

Ельцин все больше вообще после 1993 года перестал вникать в государственные дела из-за ухудшившегося здоровья и периодически впадая в длительные периоды запоя, что политкорректно называлось «работа с документами».

При всем том в деятельности Ельцина как Президента РФ можно выделить несколько этапов. В 1993–1995 годах он еще учитывал мнения относительно компетентных людей в лице администрации Президента РФ, помощников, Президентского совета, что нередко позволяло не допустить ошибочных решений или исправить уже принятые [7]. С 1996 года его деятельность все больше определялась влиянием «семьи» и близких к ней олигархов. При огромной конституционной власти Президента РФ его слабая дееспособность выступала важнейшим фактором разрушения общества и экономики. Следует удивляться не тому, что и то и другое развивалось плохо, а тому, что они вообще выжили в убогой институциональной среде.

Слабости Ельцина как государственного деятеля постсоветской России наиболее ярко проявились при выборе им глав правительств. Ни об одном из них нельзя сказать, что он вполне соответствовал своей должности. Скорее, они различались степенью своего несоответствия. О неудачных начальных этапах деятельности Егора Гайдара – фактического главы правительства РФ в 1992 году уже говорилось ранее [8]. Его деятельность на этом посту в 1992 году подтвердила эту оценку. Речь идет не только об ошибочности экономической политики, что, конечно, главное. Но и о крайней слабости административных качеств, неизбежной при полном отсутствии навыков административной деятельности. При этом я вовсе не хочу списывать все неудачи российской экономики в 1992 году на деятельность Егора Гайдара. Они были порождены, во многом, предыдущими событиями в экономике, в особенности в 1991 году. Можно согласиться и с тем, что в конкретных условиях конца 1991 года шоковая либерализация экономики на время спасла стремительно разваливающуюся экономику. Плохо было то, что не было сделано выводов из появившихся в первом квартале и в первом полугодии 1992 года проблем и не были внесены необходимые коррективы в экономическую политику, что, кстати, быстро умели делать большевики



и что предлагал Верховный Совет РФ. В качестве наиболее очевидно-го примера полной непрактичности правительства Е. Гайдара можно указать на полную неспособность организовать сбор налогов, особенно с быстро богатеющих торговцев и других посредников. Деятельность налоговой службы находилась на периферии его интересов, в то время как она играла решающую роль в главной цели тогдашней деятельности этого правительства – борьбе с инфляцией, которая в то время определялась преимущественно дефицитом федерального бюджета

Не многим лучше оказался следующий премьер-министр – Виктор Черномырдин, пробывший на этом посту рекордные 5 лет. Безусловно, он был намного опытнее Гайдара в административном отношении и знании реальной экономики. Его реальные достижения в качестве хозяйственника в советское время не впечатляли. Но он был также малограмотен в экономическом отношении и просто малограмотен, что проявлялось в его убогой речи. Наилучшую характеристику ему дал в своих воспоминаниях Борис Федоров – лучший министр финансов в постсоветской России и очень проницательный и яркий человек. «Виктор Степанович с поразительной способностью адаптироваться к среде, говорить, ничего при этом не говоря, что, безусловно, способствует выживанию. Правда, при этом у Черномырдина никогда не было ясного понимания, что надо делать, но он умел слушать умных людей и хорошо чувствовать опасность... Искусство политического выживания он освоил великолепно. За бесконечным маневрированием и заботой о выживании пропал, как мне кажется, сам смысл его пребывания в правительстве» [9].

Как черт из табакерки (киндер-сюрприз) выскочил в качестве премьер-министра в марте 1998 года РФ Сергей Кириенко. Никакими достижениями в хозяйственной сфере он не был отмечен и административный опыт его был минимальным. Кроме молодости у него не было никаких достоинств. Наконец, последний премьер-министр в анализируемый период – Евгений Примаков был назначен в качестве жеста отчаяния после финансового дефолта августа 1998 года. Его административный опыт был тоже невелик и относился не к хозяйственной области (основной в деятельности правительства в РФ). Несмотря на звание академика РАН, никаких научных достижений в сфере экономики у него не было. Таким образом, вдобавок к слабому президенту в России 1990-х годов были слабые премьер-министры. Общую кадровую политику Ельцина его поклонник пресс-секретарь Президента РФ Вячеслав



Костиков объяснял следующим образом: «Вообще президент не любил ярких людей рядом с собой... В отношении политического успеха он был ярким ревнивцем. Ему не нравилось, чтобы кто-то выступал из его тени» [10].

Не лучшим, естественно, был (за редчайшим исключением) и выбор министров. Тот же Борис Федоров описывает его следующим образом: «В отличие от большинства западных стран (кроме США) будущему министру вовсе не обязательно быть политиком, избираться в парламент и проходить науку борьбы за политическое выживание. Не надо даже быть членом какой-либо партии – и демонстрировать политические взгляды. Главное – оказаться рядом с теми, кто принимает решения. Поэтому едва ли не каждое российское правительство девяностых годов представляло собой престранное собрание людей самых разных, порой диаметрально противоположных политических и экономических взглядов, собрание людей, часто с нескрываемой враждебностью относящихся друг к другу. Как говорят в России, мы всегда пытались скрестить ужа и ежа, а в результате получилось что-то вроде колючей проволоки. Профессиональные качества кандидатов в министры в большинстве случаев мало кого волнуют. Сколько вице-премьеров и министров, как тени, как сквозняк прошли за последние десять лет через Белый Дом, прислуживая “семье” и олигархам. Складывалось впечатление, что основная их миссия – ничего не делать и как можно дольше сохранять свой пост в своих личных интересах. Пребывание в правительстве рассматривается теперь как способ быстрого обогащения (разумеется, незаконного)» [11].

Очень редкие министры экономического блока оставили заметный положительный след в экономической истории и имели ярко выраженную индивидуальность. Пожалуй, самым заметным из них был сам Борис Федоров. Два раза как министр финансов РФ (в 1990 и 1993 годах) и один раз как министр по налогам и сборам в 1998 году. Он пытался осуществить (в 1990 году) и осуществил (в 1993 году) действительно серьезные изменения в финансовой и экономической политике и за это и повышенную самостоятельность уже через несколько месяцев в 1990 и 1993 году был вынужден покинуть свой пост. В 1998 году он впервые энергично взялся за сбор налогов с неприкасаемых ранее компаний (таких как Газпром) и множества богатых частных лиц, и из-за этого тоже был изгнан с этого поста.

Из нескольких сотен вице-премьеров и министров правительства РФ лишь единицы выделялись свои интеллектуальным уровнем, яркой



индивидуальностью и деловыми способностями. Они долго в правительстве не задерживались. Это совсем не удивительно при описанной системе их подбора. Опираясь на заслуживающие доверия мемуарные источники, их интервью и анализ деятельности государства в этот период в экономической области, к ним можно отнести помимо уже упомянутого Бориса Федорова первого вице-премьера в 1993–1996 годах Олега Сосковца, первых вице-премьеров («команду мечты», по словам заместителя министра финансов США Саммерса) Анатолия Чубайса и Бориса Немцова в 1997 году, министра промышленности Титкина в правительстве Ельцина–Гайдара. Сказанное о Чубайсе и Немцове означает не признание успешности их деятельности, а лишь ярко выраженную индивидуальность. За какие бы области деятельности ни брался Чубайс в 1990-е годы, он их проваливал. Так было с идеей свободной экономической зоны в Санкт-Петербурге и вообще с его деятельностью в качестве первого заместителя Анатолия Собчака. Так же было и с его деятельностью в качестве главы Госкомимущества (что уже было показано), первого вице-премьера правительства, когда он безуспешно возглавил компанию по сбору налогов. Столь же безрезультатной была его деятельность главы администрации Президента РФ в 1996–1997 годах. Столь же безрезультатной была и деятельность Бориса Немцова в 1997 году по ограничению деятельности некоторых олигархов и естественных монополий, хотя в этом была не только его вина. Оба они были сильны своей напористостью и саморекламой, некоторыми организационными способностями.

Подлинным бичом в деятельности правительства РФ была частая смена министров экономического блока – настоящая министерская чехарда. Особенно часто менялись лица в самом ответственном экономическом ведомстве того периода – Министерстве финансов. За 1990-е годы их сменилось более десяти. За такой короткий срок новым министрам было очень трудно (при всем желании и способностям) освоить специфику работы в министерстве, оценить кадры, наладить работу аппарата. К слову сказать, абсурдом было выделение из Министерства финансов независимой налоговой службы. Таким образом, Министерство финансов превращалось в Министерство расходов. Но как можно планировать и распределять расходы, не контролируя доходы?

Не многим лучшим был и выбор лиц во главе Центрального банка РФ – другого важного субъекта экономической политики в этот период. Первый председатель ЦБ России Г. Матюхин допустил такие серьезней-

шие просчеты, как непомерный зажим денежной массы, приведший к кризису неплатежей, непродуманное создание системы межбанковских расчетов, огромные масштабы фальшивых авизо, бесконтрольность коммерческих банков. Второй председатель ЦБ Виктор Геращенко, добившись прекращения потока фальшивых авизо и улучшения системы межбанковских расчетов, продолжил пагубную для экономики снисходительность к слабым и неэффективным коммерческим банкам, их кредитование по льготным ставкам за счет эмиссии. Просмотрел ЦБ вместе с Минфином и возникновение финансовых пирамид. У Сакса было немало оснований назвать Виктора Геращенко худшим председателем ЦБ в мире. Назначенный после Геращенко председателем ЦБ Сергей Дубинин начал наконец усиливать надзор за банковской системой, но многие проблемы в этой сфере так и не решил, что привело к ее почти полному краху в 1998 году. Вместе с тем он ответствен вместе с его первым заместителем Сергеем Алексахенко за создание финансовой пирамиды в виде ГКО и сохранения неизменным валютного коридора, когда возможности такого сохранения давно исчезли. Оба руководителя ЦБ (Дубинин и Алексахенко) несут огромную ответственность за финансовый кризис 1998 года. Ответственность за неудачный выбор председателя разделяют правительство, предлагавшее эти кандидатуры, Верховный Совет РФ и Государственная дума РФ, утверждавшие их.

Известную роль в управлении экономикой играл созданный (вне рамок Конституции РФ) Совет безопасности РФ. Его роль то повышалась, то снижалась в зависимости от значимости в аппаратной иерархии и по степени близости к Борису Ельцину его секретаря. Она была более значительной и полезной, когда Совет безопасности РФ возглавляли Юрий Скоков и Александр Лебедев, менее значительной и полезной – при других секретарях Совета безопасности, которые тоже менялись довольно часто.

В 1995 году начала функционировать предусмотренная Конституцией РФ Счетная палата РФ. Призванная контролировать законность и целесообразность деятельности федеральных государственных учреждений, она сумела стать полезным учреждением в выявлении злоупотреблений органов в системе государственной власти [12]. Исполнительная власть чинила всяческие препятствия ее деятельности и чаще всего игнорировала ее решения.

Конкурентом Ельцина на политической вершине российской власти в начале 1990-х годов был председатель Верховного совета РФ



с конца 1991 года Руслан Хасбулатов. Верховный Совет РФ и съезд народных депутатов РФ по старой конституции РСФСР с внесенными в нее в 1990–1991 годах поправками обладал очень большими правами, не уступавшими правам Президента РФ. С самого начала 1992 года Верховный совет РФ и вслед за ним Съезд народных депутатов РФ встали в резкую оппозицию экономической политике исполнительной власти. Они подвергали ее резкой и, в целом, совершенно справедливой критике. Впрочем, это было не так уж сложно: действительность давала для этого достаточно оснований. Но эта критика была и конструктивной и содержала альтернативную экономическую программу. Здесь сказалось то, что председатель Верховного Совета РФ Хасбулатов, в отличие от Президента РФ, имел хорошую экономическую квалификацию, был доктором экономических наук и автором двух учебников по мировой экономике. Он сумел при аппарате Верховного Совета РФ собрать сильный аналитический центр. Достаточно сказать, что вскоре главным экономическим советником Хасбулатова стал такой выдающийся экономист, как академик РАН Ю.В. Яременко. Безусловно, аналитические службы Верховного Совета РФ в то время намного по своей квалификации превосходили аналитические службы правительства РФ (в аппарате Президента РФ их вообще тогда не было). Критика Верховного Совета РФ существенно положительно влияла на экономическую политику исполнительной власти. Она привела к некоторому обновлению за счет практиков правительства в июне 1992 года и замене Егора Гайдара на по посту главы правительства в декабре 1992. Сказанное не означает, что в экономической деятельности Верховного Совета РФ не было недостатков. Неудачным был выбор глав Центрального банка РФ. Слаб был контроль за составлением и особенно выполнением бюджета. Далеко не всегда были совершенны принимаемые законы, тот же закон о приватизации. В целом, его роль в определении экономической политики была положительной.

Объясняя недостаточную эффективность деятельности Верховного Совета РФ, очень хорошо осведомленный о его деятельности вице-премьер правительства РФ в тот период пишет: «Прием испытанный – заинтересовать ключевые фигуры в Верховном Совете – председателя, некоторых его заместителей, руководителей ведущих комитетов... Чтобы они не инициировали в установленные сроки вопрос об отмене “вредных” президентских указов. Чтобы заматывали неудобные для Ельцина законопроектные депутаты, топили их в бесконечных согласо-



ваниях, оттягивали сроки вступления в силу правовых актов. Кого-то можно соблазнить престижной должностью в администрации президента – они там потом работали. Кому-то пообещать министерские посты – они их потом получили. А кому-то дать большие квартиры или открыть валютные счета...» [13].

Государственные думы РФ, выбранные в 1993 и 1995 годах, по Конституции 1993 года обладали значительно меньшими правами, чем Верховный Совет РФ. Намного слабее были их председатели (И. Рыбкин и Г. Селезнев) по сравнению с Хасбулатовым в экономической области. Опасаясь разгона, обе Думы действовали намного осторожнее Верховного Совета РФ. Поэтому и их положительная роль оказалась меньше. Но они все же подвергали обоснованной критике экономическую политику исполнительной власти. Тем не менее они принимали предлагаемые правительством бюджеты и не отправляли его в отставку за их невыполнение. Более настойчивым был созданный в 1994 году Совет Федерации РФ, но его роль по Конституции 1993 года была меньше роли Государственной думы в области экономики. Тем не менее в области бюджета к нему можно отнести те же самые претензии. Множество недостатков имели и принимавшиеся законы в экономической области. В них, в частности, содержалась и коррупционная составляющая.

3.2. Правительственный аппарат в России в 1990-е годы

Работа государства зависит не только (а часто не столько) от уровня высшего звена государственного управления, сколько от состояния среднего и низшего звена, особенно среднего. Именно на него ложатся основная тяжесть подготовки правительственных решений и законопроектов, анализ состояния отраслей и сфер деятельности, отклик на обращения граждан, предприятий, других ведомств. Среднее звено государственного аппарата было серьезно ослаблено уже в предшествующий период застоя и перестройки фаворитизмом, взяточничеством, низкими требованиями к качеству работы. Его квалификационный состав оставлял желать лучшего. В 1990–1991 годы произошло его дальнейшее ослабление в связи с появлением, с одной стороны, огромных возможностей повышения уровня жизни в новых рыночных экономических структурах, с другой – катастрофического понижения реальных доходов в связи с ростом



цен, намного отстававшего от роста заработной платы. В таких условиях в нем скорее всего должны были остаться лишь люди пенсионного возраста, либо совсем малоинициативные и малоквалифицированные либо (в редчайших случаях) патриоты своего дела и профессионалы, не желающие переходить в сомнительные коммерческие структуры. И, конечно, подавляющее число работников государственного аппарата имело очень смутное представление о рыночной экономике и роли государства в ней. Указанные проблемы значительно обострились в 1992 году, когда понижение реальной заработной платы государственных служащих приняло катастрофический характер, а возможности перехода в новые экономические структуры выросли. И, конечно, на качество работы среднего звена влияло качество высшего звена в соответствии с поговоркой: каков поп, таков и приход. Единственной привлекательной стороной работы в государственном аппарате в этих условиях была возможность получения взяток за разнообразные услуги и служебные привилегии. А возможности здесь оставались огромные: и нужное постановление или распоряжение, лицензия и квота на вывоз продукции, открытие банка, выделение льготного кредита, нужный законопроект или указ и множество других. Как только Россия попала в список стран, по которым измеряется уровень коррупции на основе опроса иностранных бизнесменов, она заняла в нем одно из последних мест наряду с самыми отсталыми странами Азии, Африки и Латинской Америки и устойчиво сохраняла это место в течение всего периода.

Осмысливая причину поражения экономических реформ в России, один из самых вдумчивых их представителей Борис Федоров отмечал: «Одной из важнейших причин медленного продвижения реформ в России является поражение реформаторов в битве за овладение нашей бюрократической машины. При Борисе Ельцине чиновничья армия даже существенно увеличивалась (по числу ведомств и сотрудников), став при этом еще менее эффективной... Чиновничья армия быстро берет "свое" и умудряется эффективно саботировать работу практически любого правительства... любого министра» [14].

В качестве основных деструктивных элементов в работе государственного аппарата Борис Федоров называет: 1) ничтожную заработную плату по сравнению с коммерческим сектором, что, как он совершенно справедливо отмечает, не уменьшает желающих стать начальниками из-за возможности побочных доходов; 2) сочетание власти с широчайшим волонтаризмом вследствие отсутствия четкой законодательной



системы; 3) огромное число дублирующих организаций, что порождает неразбериху и безответственность. В качестве примера он приводит налоговую полицию и налоговую инспекцию, комитет по имуществу и Фонд имущества, Правительство и администрацию Президента, министерства и отраслевые отделы, аппарат правительства [15]. В последнем с ним можно согласиться лишь частично. При добросовестной и квалифицированной работе некоторые, по видимости, дублирующие организации могут играть полезные контрольные функции. Он остро и обоснованно критикует: 1) наличие в составе правительства множества первых вице-премьеров и просто вице-премьеров, формальность и бессодержательность заседаний правительства, на которых ничего не решается и на которых поэтому немало министров начинают дремать, не дожидаясь их завершения; 2) исключительно сложен и долог путь любого документа, предполагающего множество согласований, в том числе и от ведомств, из-за чего судьба которых при их принятии может измениться в худшую сторону.

К тому же «за последнее десятилетие государственная машина в небывалых масштабах была разъедена моральным разложением и коррупцией. Купленные чиновники и засланные коммерческими структурами агенты в министерствах больше никого не удивляют. Алкоголизм и разврат на рабочем месте стали в порядке вещей, а руководители стараются не выносить сор за двери своего ведомства» [16]. Последнее замечание особенно показательное, что исходит не от оппозиционера, а от видного правительственного чиновника. Неоднократные, начиная с 1994 года, заявления Президента РФ в этот период о необходимости покончить с коррупцией и неразберихой в государственном аппарате закончились практически ничем, что говорило об отсутствии серьезного желания с этим покончить, что не удивительного, если принять во внимание, что члены семьи президента охотно принимали подношения. Многократно вносимый оппозицией в законодательные органы и принимавшийся ими проект закона о коррупции неизменно наталкивался на вето Президента РФ, что делало его фактически соучастником коррупционной системы. Лишь Служба безопасности Президента РФ, понимая смертельную опасность коррупции для государства, пыталась бороться с наиболее наглыми проявлениями коррупции в высших эшелонах власти. Для этого в составе Службы безопасности Президента был даже образован специальный отдел. И ему удалось выявить ряд случаев коррупции в аппарате Правительства РФ, что привело к смещению (но



не аресту) ряда чиновников. Хотя этими задачами должны были заниматься другие ведомства. Но после смещения Александра Коржакова с поста главы Службы безопасности президента в июне 1996 года после дела о ксероксной коробке этот отдел был ликвидирован, и вести борьбу с коррупцией стало уже некому [17]. Другим индикатором слабости государственного аппарата стал более обширный индекс качества правительственного управления, рассчитывавшийся западными социологами Кауфманом (*D. Kaufman*), Креем (*A. Kray*) и Зойдо-Лобатоном (*P. Zoido-Lobaton*), по которому Россия в 2001 году также занимала очень низкое место, ниже среднего по странам с низкими доходами.

Своеобразным индикатором размера коррупции является также рост государственного аппарата, несмотря на очень низкий уровень номинальной заработной платы госслужащих, и значительно более низкая, чем в других отраслях экономики, их текучесть [18].

Важнейшим вопросом в этот период встал вопрос о составе государственного аппарата. Он напоминал аналогичный вопрос в период Октябрьской революции. Казалось, для новой общественной системы требовался и новый государственный аппарат. Однако очень вскоре выяснилось, что и старый справляется, пусть и не самым эффективным для общества образом, но вполне выгодным для бюрократии, с переходом к номенклатурному капитализму. За строительство российско-го капитализма принялись без особых мук совести бывший кандидат в члены Политбюро ЦК КПСС Ельцин, член ЦК КПСС Черномырдин и многие другие номенклатурные работники прежнего партийно-правительственного аппарата рангом несколько ниже. Далеко не самые лучшие (лучшие были в ВПК и в союзных министерствах), но и не самые худшие представители номенклатуры. Долгое время Ельцин и его окружение опасались привлекать в государственный аппарат на высокие должности представителей союзной номенклатуры из чувства неполноценности и вражды Ельцина к Горбачеву и его окружению. Далеко не все из них к тому же горели желанием служить Ельцину, полагая, что его правление недолговечно или из чувства враждебности к его политике. Если сравнить состав высшего слоя правительственного аппарата при Ельцине во второй половине 1990-х годов с аналогичным советским, то он был заметно слабее, но все же не столь провинциален, как в начале 1990-х годов.

Обновление правительственного аппарата на высшем и среднем уровне происходило либо за счет столичной научной экономиче-



ской среды либо за счет деятелей демократической оппозиции конца 1980-х годов. И тех и других было не так уж много. Часть из них довольно быстро отсеялась с высшего уровня после отставки Гайдара в декабре 1992 года. Она сохранилась больше на уровне помощников и советников в администрации Президента РФ и Правительства РФ (Борис Федоров, как и Анатолий Чубайс и Борис Немцов, довольно редкие исключения). Часть демократической оппозиции была крайне недовольна номенклатурным подбором кадров, видя в этом угрозу коммунистического реванша и желая получить законную добычу в виде аппаратных постов «за что боролись?». Не всегда в этом была вина российских руководителей. В конце октября 1991 года я получил через посредство Андерса Ослунда приглашение вступить в «команду Гайдара», но отказался из-за несогласия с политикой шоковой терапии.

Что касается среднего уровня управления, то здесь выбор, в сущности, состоял лишь в перегруппировке наличного аппарата в пользу более компетентных и честных специалистов старого аппарата. Но это была слишком сложная задача для новых начальников и к тому же вряд ли входила в их намерения и соответствовала их способностям. Поэтому они в старых министерствах пошли по другому пути: использовали старый аппарат без больших изменений. Показателен в этом отношении способ формирования Министерства экономики РФ. Он был сформирован на основе аппарата бывшего Госплана СССР. Как довольно подробно описывает первый министр экономики РФ Андрей Нечаев, он практически без изменений воспользовался старым аппаратом Госплана СССР. О его профессиональных качествах Нечаев отзывается очень высоко, вопреки своей уничтожающей критике советской экономики [19].

Хуже известен способ формирования новых министерств и ведомств, созданных для решения новых задач формирования рыночной экономики. В качестве примера такого ведомства можно указать на Государственный комитет по управлению государственным имуществом. Судя по имеющимся отрывочным данным о составе руководства центрального аппарата этого ведомства и его местных подразделений, в его аппарате, начиная с его главы Анатолия Чубайса, на высшем и среднем уровнях довольно велика была доля лиц неноменклатурного происхождения из числа научных и преподавательских работников и деятелей демократического движения, что, впрочем, никак не придало этому ведомству более эффективный характер. Злоупотреблений и бездеятельности в работе этого ведомства было ничуть не меньше, если не



больше, чем в других ведомствах, в чем легко убедиться по описанной практике приватизации. Довольно велика была роль нового поколения аппаратчиков среди помощников и советников Президента РФ и главы Правительства, в созданных при Правительстве, Верховном Совете РФ и Совете Федерации РФ аналитических службах. Отбор в них происходил по старым российским и советским рецептам: знакомству и протекции.

Немалую роль в деятельности экономического блока государственного аппарата в этот период, особенно в 1992–1994 годах, играли иностранные советники. Эта роль не описывается в воспоминаниях руководителей этого блока (Гайдар, Чубайс, Нечаев, Федоров). Причина понятна и очевидна: нежелание принизить свою роль. Привлечение экономических иностранных советников было оправданным. Российские руководители экономического блока сознавали слабость своей экономической и, тем более, юридической подготовки. Среди наиболее видных иностранных советников можно назвать американца Дж. Сакса, шведа А. Ослунда, поляка Р. Домбровского и англичанина М. Лейарда. Советником председателя Верховного совета РФ выступал американец российско-советского происхождения Михаил Бернштам, весьма оригинальный и глубокий экономист. Особенно много иностранных советников было в Госкомимущество. Учитывая слабость (во многом, неизбежную) экономических и юридических знаний в области рыночной экономики российского государственного аппарата, можно предположить, что значительная часть нормативных документов по экономике в этот период была подготовлена преимущественно как раз иностранными советниками.

В привлечении иностранных советников было немало пороков. Они подбирались под ложную экономическую концепцию шоковой терапии из числа экономистов-либералов. Попытка Михаила Полторанина в 1992 году привлечь в качестве советников более отвечающих условиям России японских советников не получила поддержки [20]. Были проигнорированы и предложения в марте–апреле 1992 года группы международных экспертов во главе с М. Кастельсом, включавшей ряд крупных экономистов и социологов [21]. Являясь безусловно прорыночной, программа этой группы экспертов очень серьезно отличалась от предлагавшихся советниками исполнительной власти. Ее основная мысль состояла в следующем: «Без участия государства невозможно обеспечить нормальное функционирование рынка... Задачу создания рынка обязано взять на себя государство» [22]. В качестве образца экономической

политики они предлагали взять модели азиатских тигров. Они мудро утверждали, что «существующая концепция массовой приватизации является главной ошибкой, которую Россия может совершить в первый год реформ» [23].

Иностранные советники исполнительной власти очень плохо учитывали особенности советской и российской экономики и, тем более, российской истории и российского менталитета, о которых они часто вообще ничего не знали или не придавали им значения, считая, что «экономика везде экономика». Их авторитет в глазах российских руководителей экономического блока был настолько велик, что они редко осмеливались им возражать. Лишь у одного из них впоследствии хватило честности признать ошибочность своих рекомендаций России. Джеффри Сакс в середине 1990-х годов признал, что когда они во время своей хирургической операции над российской экономикой «разрезали» Россию, то обнаружили огромное несоответствие ее устройства своим прежним представлениям о нем. К тому же некоторые иностранные советники использовали свое пребывание в России и полученные в это время сведения для решения своих личных коммерческих задач. Так произошло с рядом американских советников Госкомимущества, которые были разоблачены американской печатью и понесли в США наказание.

При всей крайне негативной оценке роли российского государственного аппарата в 1990-е годы следует все же отметить, что в этот период была подготовлена и принята, пусть и с очень большими недостатками, значительная часть необходимых нормативных документов по проведению экономической реформы, в том числе и такие основополагающие, как Гражданский, Налоговый и Бюджетный кодексы, осуществлялось, пусть и с очень большим опозданием, исправление некоторых допущенных в ходе реформ ошибок, например, в банковской и бюджетной сферах. С большим опозданием и после уже понесенного ущерба для экономики и населения все же удалось пресечь такие крупные аферы 1990-х годов, как деятельность компании МММ и аферу с «красной ртутью» [24].

Огромные пороки российской государственной службы 1990-х годов серьезно усугубили ход экономического развития в эти годы. Но они не были его главной причиной, какими были ошибочность концепции экономической реформы и общие пороки российского общества в этот период.



3.3. Изменения в хозяйственном руководстве крупными предприятиями

Судьба российской экономики, как и экономики любой современной страны, определялась, при всей значимости средних и мелких предприятий, все же крупными предприятиями. В связи с процессами приватизации и демонополизации, уменьшения удельного веса и абсолютного объема продукции тяжелой промышленности в экономике страны их значимость уменьшалась, но оставалась большой. К тому же мелкие и средние предприятия нередко создавались крупными предприятиями и становились, если не юридически, то фактически филиалами крупных предприятий. К сожалению, российские экономисты и социологи мало что сделали для выяснения изменений в составе руководства крупными предприятиями в 1990-е годы.

Для начала следует определить, в каких отраслях в 1990-е годы крупные предприятия занимали значительное место. Это, прежде всего, предприятия ВПК, топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии, химической промышленности, железнодорожного и морского транспорта, даже банковской сферы. Значительная часть этого сектора долгое время полностью или в большей степени оставалась в государственной собственности. Так, в качестве обособленной структуры с преобладанием государственной собственности оставался Газпром. То же самое можно сказать и о РАО ЕЭС, которое было создано на базе Министерства электростанций СССР. До начала 1996 года оставались преимущественно государственными крупные объединения нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности. Преимущественно государственными оставались и предприятия ВПК различных отраслей. Наконец, государственным оставался железнодорожный транспорт. Преимущественно государственными оставались крупнейшие предприятия кредитной сферы: Сбербанк РФ и Росстрах.

О роли крупных предприятий в важнейшей отрасли экономики России – промышленности в 1990-е годы можно в определенной степени судить по данным рейтинга журнала «Эксперт» 200 крупнейших предприятий России в 1998 году (статистика занятости таких данных, к сожалению и ее стыду, не дает). Из этих данных следует, что в 1998 году на этих предприятиях было занято 1,9 млн человек [25] при общей занятости (промышленно-производственного персонала) в промышленности



в этом году 13,2 млн человек [26]. Таким образом, доля крупнейших компаний и предприятий по численности занятых составила лишь 14,4 %. Эта величина, однако, значительно преуменьшает реальную роль крупных предприятий в промышленности. Дело в том, что в этот рейтинг попали только крупнейшие предприятия, впоследствии их число увеличилось до 500. Но в наиболее высококонцентрированных отраслях промышленности эти предприятия занимали преобладающее место в общей численности занятых. Так, в нефтяной и нефтегазовой промышленности численность занятых в этих компаниях составила 997,5 тыс. человек, при общей численности занятых в этих отраслях 464 тыс. (!) человек [27], что объясняется наличием в численности занятых компаний этих отраслей значительного непромышленного персонала. Таким образом, если судить по численности занятых, можно полагать, что в крупных предприятиях промышленности было занято не менее 40–50 % всех занятых и еще больше производилось промышленной продукции ввиду большей производительности труда.

При отсутствии надежных сведений об изменении состава руководства этих крупных предприятий выводы приходится делать на основе отрывочных сведений из периодической печати.

Скорее всего, эти изменения долгое время были относительно небольшими. «Красные директора» сумели сохранить над ними контроль. У новой власти не было ни сил, ни желания, ни надежных критериев (кроме политических) обновлять это руководство. Оно происходило чаще всего в тех случаях, когда старые руководители занимались оппозиционной деятельностью, а желающих так себя вести с риском потерять очень выгодное материальное положение было немного. В остальном изменения происходили по обычным в бюрократической системе позднесоветского типа критериям личной преданности и готовности делиться доходами. Так, например, происходили изменения в руководстве железными дорогами в Министерстве путей сообщения РФ. Только явные и очень крупные провалы в хозяйственной деятельности и ставшие предметом гласности крупные злоупотребления могли изменить эти правила и повлечь смещения.

Сохранение, в основном, прежнего руководства крупными предприятиями имело положительные и отрицательные последствия. Положительные состояли в том, что у старых руководителей был минимум необходимых технических и управленческих знаний. Отрицательные состояли в том, что эти руководители чаще всего были



исключительно корыстны и жили, разворовывая свои предприятия. К тому же эти руководители хотя бы в силу возраста и характера полученного образования с трудом овладевали основами рыночной экономики. Отрицательные чаще всего преобладали. Вышестоящие органы (министерства, концерны, ассоциации), сами страдая этими же недостатками и пороками, не пытались найти среди прежнего инженерно-технического персонала более способных и честных руководителей.

Положение с руководством крупными предприятиями начало меняться после проведения приватизации, особенно после проведения залоговых аукционов, когда в частную собственность перешли крупные предприятия нефтяной промышленности, цветной металлургии, морского транспорта. Речь идет о кадровой политике олигархов. Некоторые из них стали путем скупки акций и контроля за финансовыми потоками юридическими или фактическими владельцами многих предприятий других отраслей промышленности в рамках финансово-промышленных групп. К сожалению, о кадровой политике олигархов меньше всего или вообще ничего не говорится в многочисленных исследованиях о их деятельности в этот период. Здесь (как и в других отношениях) следует разделить олигархов на две группы: вышедших из среды прежней хозяйственной номенклатуры или вообще производственников, и олигархов из среды «новых русских», собственников коммерческих банков или оптовых торговых организаций. К первым относились такие олигархи, как Алекперов, Богданов, Лисин, Ряшенцев, Мордашев, ко вторым – Ходорковский, Березовский, Абрамович, Смоленский, Гусинский, братья Черные. Первые, более знакомые с производством, скорее всего лучше оценивали деловые качества руководителей, вторые – хуже. Впрочем, и здесь были различия между более умными и ответственными олигархами второй группы. Например, Ходорковский и Березовский вели себя в этом отношении во многом различно: первый более, второй менее ответственно и квалифицированно, а точнее, совсем безответственно и неквалифицированно.

При оценке изменения кадрового состава руководства крупными предприятиями следует учесть влияние на этот процесс организованной преступности. Крупные предприятия чаще всего были либо также и наиболее доходными, либо обладали значительными материальными ценностями. Это привлекало к ним внимание организованной преступности. При слабости органов МВД в этот период директора предприятий оказывались перед нелегким выбором: «жизнь или коше-



лек» (предприятия). Наиболее беспринципные выбирали, естественно, жизнь. Более честные предпочитали уходить со своих опасных постов или теряли жизнь. И с этой стороны происходил в этот период отрицательный отбор руководителей крупных предприятий.

Наконец, этой деградации способствовала общая деградация экономики. Крупные предприятия жили в режиме выживания, а не развития. Наиболее сложные управленческие решения, связанные с научно-техническим прогрессом, прогрессивным обновлением ассортимента продукции, не решались. Режим выживания имел свои непростые проблемы, но они были более примитивные. Вместе с тем постепенно происходило усвоение руководством предприятий элементарных знаний и навыков рыночной экономики, пусть и в том уродливом виде, какие сложились в России в этот период.

Анализ изменения высшего управленческого слоя крупными предприятиями в свете катастрофического ухудшения всех экономических показателей этой сферы экономики в 1990-е годы может показаться излишним. Однако это не так. Это ухудшение можно отнести исключительно к влиянию ошибочной макроэкономической политики или неудачной деятельности высшего государственного руководства. Весомый вклад в это разрушение внесла продолжавшаяся с 1970-х годов и деградация руководства крупными предприятиями.

3.4. Хозяйственное руководство средними и мелкими предприятиями

Средние и мелкие предприятия в 1990-е годы занимали очень важное место в экономике России. Их роль по сравнению с советским периодом значительно выросла. Это произошло, с одной стороны, в результате приватизации и демонополизации экономики, из-за чего были раздроблены многие крупные предприятия, с другой – в результате возникновения с нуля многих мелких предприятий, некоторая часть которых выросла до средних, в результате допущения частной инициативы.

В ряде отраслей экономики средние и мелкие предприятия в этот период преобладали по ряду показателей. Это относилось, прежде всего в силу особенностей характера деятельности, к сфере рыночных услуг. Но они преобладали и в ряде отраслей промышленности. Так, даже в машиностроении к крупнейшим относилась лишь 41 компания с численностью занятых в 1998 году 728,4 тыс. человек [28] при общей

численности промышленно-производственного персонала в машиностроении в этом году 4,85 млн человек [29], или лишь 15 %. В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности на крупнейших предприятиях было занято в 1998 году 62 900 человек при общей численности промышленно-производственного персонала в 1034 тыс. человек или лишь 6 %. Столь же мала была роль крупнейших предприятий в промышленности строительных материалов, пищевой и табачной промышленности и их совсем не было в легкой промышленности [30].

В общей категории средних и мелких предприятий более важное значение имеют как раз средние предприятия, объем производства и занятость на которых значительно превышали в этот период объем производства и занятость на мелких предприятиях. Между тем как раз этой категории и не «повезло» в экономической литературе, занятой преимущественно либо олигархами, либо мелкими предприятиями.

Среди руководителей средних предприятий различаются руководители государственных или приватизированных предприятий и руководители частных средних предприятий, образовавшихся на базе частных мелких предприятий. В отношении первой категории руководителей можно отнести все то, что было сказано выше по отношению к руководителям крупнейших предприятий. Разве что их уровень был еще ниже, поскольку в советской экономике чаще всего (но далеко не всегда!) более сильные руководители назначались руководителями крупнейших предприятий, а не их подразделений.

Более интересно и важно с учетом возможной эволюции экономических институтов проанализировать характеристику руководителей средних предприятий частного сектора. Трудность заключается в том, что в исследовательской, в журналистской, мемуарной литературе очень трудно найти такой анализ на примере отдельных руководителей. Воспользуюсь поэтому одним из немногих свидетельств мемуарного характера – на редкость откровенными воспоминаниями известного предпринимателя Александра Паникина, которые я анализировал в предыдущем томе, когда речь шла о кооперативном движении [31]. Предпринимательская деятельность Паникина в данный период привлекает внимание по двум причинам. Во-первых, речь идет о весьма успешном и талантливом предпринимателе и поэтому можно полагать, что другие предприниматели переживали еще большие трудности. Во-вторых, он основную деятельность, в отличие от подавляющего



большинства других новых предпринимателей, осуществлял в самой трудной в этот период сфере – производстве товаров, а не наиболее рентабельной сфере рыночных услуг. Мы расстались с Паникиным, когда он начал переход от крайне прибыльного ремесленного производства трикотажных изделий к их фабричному производству. Этому помог счастливый случай, что после путча августа 1991 года «все чиновники в связи с реорганизацией системы городского управления пребывали в неопределенности, а зоны их ответственности были размыты», что «позволило строить без разрешений в центре Москвы» [32]. Деньги на строительство (возведение дополнительных этажей) Паникин скопил в результате предыдущей предпринимательской деятельности, а на приобретение импортного оборудования в размере 800 тыс. долл. получил товарный кредит с первоначальным взносом в 120 тыс. долл. – немалую сумму для того времени. С учетом обычной структуры капитальных вложений и их специфики можно полагать, что общая стоимость всего строительства составила не менее 2 млн долл. За фантастически для советского строительства короткий срок в 6 месяцев («Энтузиазм как на Днепрогэсе» [33]) построили производственные помещения и для вязания, и для швейного производства, расширив производственные площади с 300 до 1500 квадратных метров [34].

Положение Паникина и других частных предпринимателей-производственников крайне осложнилось либерализацией цен в начале 1992 года. «В мгновение ока все кооперативы (имеются в виду производственные. – Г.Х.) разорились. Наше производство, на которое мы опирались, работавшее до того рентабельно, – тоже провалилось – полотно стало стоить столько же, сколько готовая продукция, из него получаемая. К тому же из фирмы ушел Павлович (высококвалифицированный заместитель Паникина по производству. – Г.Х.). Он видел, как на скорую руку и какими белыми нитками схвачены мои планы и решил, что мы катимся в пропасть» [35]. Неплохое описание производственного частного сектора и его уровня в начале 1992 года – «на скорую руку и какими белыми нитками схвачены». «Заняв, где только мог, и заложив квартиру, я заплатил фирмам последний взнос за день до истечения срока. В загашнике уже не было ничего, я вышпеснулся полностью, под ноль, окончательно. И дышал, как загнанный волк. Но успел-таки в последний момент перебежать по льдинам на спасительный берег» [36]. Видно, какие титанические усилия требовались в этот период частным производственникам, чтобы выжить и потихоньку раз-

виваться (началось сельскохозяйственное производство) [37]. Пришлось даже квартиру заложить, чтобы получить кредит, – подвиг, доступный малому количеству российских предпринимателей, но понятный западному предпринимателю XVIII века.

Но положение предприятия Паникина оставалось тяжелым, преимущественно из-за той же самой производственной и коммерческой неопытности. И это тогда, когда иностранная конкуренция в этой сфере была еще ограничена из-за заниженного курса рубля, но потребительский спрос уже резко снизился. «Удивительно, как мы вообще могли тогда существовать. Действовали без всяких планов, без расчетов прибыльности, в средневековой стихии ближнего круга. Станки современные, ум – детский» [38]. И это пишет один из лучших предпринимателей России. «Ум детский» – характеристика российского частного предпринимательства середины 1990-х годов.

Новый кризис у Паникина произошел в 1995 году. Сказались и внешние причины (обанкротился банк, где хранились деньги компании, были доначислены налоги, таможенные платежи). Но и они были связаны с низкой экономической грамотностью – ошибочный выбор банка, начисления налогов. Но самое главное – сказались управленческие ошибки, о которых уже говорилось. Думаю, сказались и введенный в начале 1995 года валютный коридор, облегчивший импорт. «В конечном счете, при удачном раскладе, можно было выйти на ноль – лишась всего. Печальный итог усилий последних шести лет» [39]. И опять героические усилия для спасения своего детища – «сам я опять бросил в топку последнее – продал квартиру жены и все, что мог» [40]. Но и новая удача: крупная американская швейная фирма под впечатлением от хвалебной статьи о Паникине в немецком деловом журнале отдала на реализацию по очень низким ценам (спортивный костюм за два доллара) с рассрочкой в платежах свою продукцию на 700 тысяч долларов («так задышающемуся дают кислород») [41]. Но самое главное – налаживание маркетинга, стратегическое планирование и учет и контроль всех операций, – одним словом современная система управления [42].

В результате этих титанических усилий Паникину удалось не только сохранить, но и значительно расширить свои предприятия. Он построил молочную фабрику для переработки местной молочной продукции [43], организовал более 30 магазинов для реализации швейной и молочной продукции, издательство, газету, объединенные в концерн «Панинтер» с числом работающих уже к концу 1997 года более чем



2000 человек [44]. И все это не прибегая к кредитам банков и выплачивая своим работникам-швеям заработную плату в 2 раза большую, чем у конкурентов в швейной промышленности, и систематически выплачивая налоги [45]. Численность в более чем 2000 человек он сохранил до 2000 года [46], перестав ее увеличивать. Необходимо отметить еще два обстоятельства. Во-первых, Паникин ограничивался производством потребительских товаров и услуг, нефондоемких и более простых. Во-вторых, он достиг потолка своей деятельности на уровне крупного предприятия, не имея возможности (или не желая) его расширять без привлечения кредитов.

Таким образом, Александру Паникину удалось пройти весь путь от мелкого предпринимателя начала 1990-х годов до крупного в конце 1990-х годов, притом преимущественно в сфере производства. Оказалось, что это было возможно при большом таланте и упорстве, нередко самопожертвовании, но и удаче, везении, даже в России. И, конечно, с такой предприимчивостью и пуританской или старообрядческой этикой его можно было смело назвать настоящим капиталистом (он в десятки раз приумножил свой и общественный капитал с начала 1990-х годов) и притом уже не мелким.

Итак, капитализм в России в конце 1990-х годов, в отличие от их начала, появился. Весь вопрос, сколь он был многочислен. Ведь прилет одной ласточки еще не означает весну. Для ответа на этот вопрос придется проанализировать деятельность еще нескольких успешных предпринимателей, о которых имеются достоверные сведения.

Олег Тиньков как предприниматель формировался совсем в другую эпоху, чем Александр Паникин. Он был и значительно моложе, 1967 года рождения. Общим было только одно: и тот и другой первоначальный капитал сформировали на товарном дефиците советского времени. Но уже в самом начале своей взрослой предпринимательской карьеры Александр Паникин организовал производство дефицитных изделий. Тиньков еще школьником старших классов начал спекулировать. Разъезжая по стране в составе велосипедных команд, он пользовался этими поездками для покупки и последующей перепродажи дефицитных товаров. Так, приобретая в Таджикистане джинсы, которые там не пользовались спросом, по 50 рублей, он перепродавал их на своей родине в Ленинск-Кузнецке (Кузбасс) на черном рынке за 200 рублей, мохеровые шарфы покупал там же за 35 рублей и продавал за 120–150 рублей [47], «и так два года. Потом мы уже приезжали не в магазин, а прямо

на склад и джинсы брали коробками» [48]. Имея такие доходы, ему нетрудно было купить себе старый импортный велосипед за 1100 рублей – по цене, равной 5-месячной заработной плате его отца [49]. После вынужденного перерыва в связи со службой в Советской армии, Тиньков возобновил спекуляцию уже в годы перестройки в Ленинграде, куда он приехал учиться в Горный институт, куда с горем пополам поступил. Но там ему было уже не до учебы: возможности спекуляции на закате перестройки были необъятны. Сначала перепродавал купленный у иностранных студентов института импортные потребительские товары в Ленинграде в 1,5–2 раза дороже, а потом стал продавать их в Ленинск-Кузнецке, летая туда на самолете три-четыре раз в месяц (благо билеты были очень дешевыми), еще в два раза дороже. После внутренней торговли-спекуляции Тиньков осваивает более сложную внешнюю торговлю. Он покупает в СССР дефицитные в Польше электротехнические приборы и бензопилы и продает их там в 3 раза дороже, привозя оттуда газовые баллончики, пистолеты (!), патроны [50]. Практически не учась в знаменитейшем Ленинградском горном институте, он умудрился там пробыть 2 года, только с угрозами отчисления (такие уже тогда были лучшие вузы в СССР). Уже в 1990 году 23-летний молодой человек, формально студент II курса, сумел приобрести на черном рынке в Тюмени «девятку» то ли за 25, то ли за 35 тысяч рублей [51] и приезжал на ней в институт, который стал центром спекуляции в Ленинграде, на «учебу».

Уже в 1990 году Тиньков совместно еще с некоторыми ленинградскими предпринимателями создал торговую фирму, которая получила в далеком Кузбассе в банке «Кузбасспромбанк», выделившемся совсем недавно из Промстройбанка СССР, банковский кредит на 4 млн рублей – абсурдно большая величина для ничтожной фирмы, который «сразу обналичили и привезли в Питер, где конвертировали в немецкие марки», и продолжил прежние спекуляции [52]. Пришлось, видно, поделиться доходами с добрейшим президентом банка. Так закончился советский период его деятельности. Весьма благополучный, несравнимый с тяжелейшими испытаниями Александра Паникина, занимавшегося производственной деятельностью.

Постсоветский период начался для Тинькова уже регулярной деятельностью по купле-продаже в Сингапуре электронной техники (компьютеров и калькуляторов). Один калькулятор в Сингапуре стоил 5–8 долларов, а в Сибири Тиньков продавал их за 40–50 долларов крупными



партиями через систему облснабов [53], которые не могли догадаться организовать эти закупки самостоятельно. На одной сделке в 3000 калькуляторов он заработал 100 тысяч долларов и приобрел в Петербурге трехкомнатную квартиру, где жил вдвоем с женой. Пока его деловая карьера не сильно отличалась от карьеры многих разворотливых спекулянтов-челноков того периода с большим коммерческим чутьем, позволявшим своевременно переключаться с одного рентабельного товара на другой. Но не в баулах, а через карго-систему централизованной доставки, более цивилизованную, на которую другие челноки перешли через годы, а потом и контейнерами. Инновации для того периода. С сентября 1992 года начинается ее новый, более высокий этап. Он создает новую фирму – ТТО «Петросиб» и уже закупает в том же Сингапуре большими партиями телевизоры, а в Будапеште ликер. Изрядно обогатившись, можно было и расслабиться, в США. Почти весь 1993 год он провел в США, в минимальной степени занимаясь там предпринимательством, но приобретя двухэтажный дом и тратя там на жизнь накопленные в России средства. Их еще хватило для оплаты родов жены в Праге. Пребывание в США все же не прошло даром: он начал торговать в розницу, создавая по американским образцам уже сеть магазинов вместо оптовой компании, уже исчерпавшей себя после насыщения спроса и появления сильных конкурентов. Для начала за 200 тысяч долларов приобрел в Петербурге магазин для торговли бытовой электроникой [54]. Затем он открыл магазин по продаже продукции компании *Sony* в Петербурге. «Магазин *Sony* продавал товаров на 20 тысяч долларов в день, а прибыль была феноменальная! Основной работой менеджмента было – шить мешки для денег» [55]. В этот период впервые Тиньков показал, что начал осваивать передовые управленческие технологии, одновременно с Александром Паникиным. Он нанял для работы в своей фирме юриста и маркетолога через кадровое агентство, которое предоставило ему возможность беседовать с отобранными ими кандидатами. «Первый опыт найма через агентство оказался мегауспешным. До этого я в соответствии с российской традицией брал на работу знакомых или друзей или тех, которые рекомендовали друзья и знакомые. Нанимать только знакомых – значит погубить дело» [56]. Так появился настоящий современный предприниматель, один из немногих тогда в России, все еще бравших сотрудников по знакомству. Еще в 1995 году в его фирме «Техношок» было все еще два магазина, но их оборот составил в этом году 20 млн долларов – безусловно, уровень среднего бизнеса. К началу 1996 года в «Техношок» входило

10 магазинов: 5 в Петербурге, 5 в Западной Сибири [57]. «У нас были сервис, качество и продавцы в белых рубашках, прошли обучение в американской сети *Good Guys*. Мы принесли, не побоюсь этого слова, цивилизованный ритейл в страну» [58]. «Из спекулянта, барыги, летающего туда-сюда, я превратился в серьезного бизнесмена, ритейлера, надел галстук» [59]. Почти те же конечные результаты, что и у Паникина в этот период. Оба люди творческие, талантливые, энергичные, харизматичные. Но какой разный путь. Один их достигает почти в 50 лет, другой – менее чем в 30. Один мучительно, с огромными подчас жертвами, другой – чуть ли не играясь и по сравнению с Паникиным катаясь в богатстве, как сыр в масле. Разное время, разный бизнес: у Паникина тяжелейшее в России производство, у Тинькова – суперрентабельная оптовая и розничная торговля импортной электроникой. Однако в какой степени оба были капиталистами, увеличивали не только свое личное богатство, но и богатство страны? Более очевиден ответ на этот вопрос применительно к Паникину, построившему два предприятия – трикотажную фабрику и молочный завод. Менее очевиден ответ на этот этот вопрос для периода до 1998 года применительно к Тинькову. Скорее всего, все его магазины были слегка реконструированными под новый ассортимент советскими магазинами.

Но уже в 1997 году у Тинькова появились проблемы – конкуренты начали его «поджимать», как он полагал, демпингуя. Розничная маржа сильно упала. И он уже был в этой отрасли далеко не самым крупным – при обороте «Техношока» в 60 млн долларов в год у аналогичной фирмы «Партия» он был 600 млн долларов [60].

Когда рентабельность торговли электроникой начала уменьшаться (и он стал не узнавать половину сотрудников – довольно странный мотив), Тиньков продает за 7 млн долларов свою оптовую компанию «Петросиб». «Техношок» практически исчезает из его воспоминаний, возможно, он был продан вместе с «Петросибом». В деловой биографии Тинькова начинается новая глава – производство. Выпуск пельменей на полностью автоматизированном производстве, во вновь построенном заводе в Петергофе, оснащенном новейшим итальянским оборудованием. Общая стоимость инвестиций в фабрику составила порядка 3 млн долларов. «Мы одними из первых в России создали производство, полностью отвечающее западным стандартам чистоты. Проверяющие были в шоке: нержавейка, белые халаты, перчатки и даже маски у рабочих мясного цеха» [61]. Как утверждает Тиньков, рентабельность этого



производства оказалась намного больше, чем «Техношока». В середине 1998 года полная себестоимость пельменей составляла 1 доллар за килограмм, отпускная цена торговли – 3 доллара за килограмм. Чистая прибыль составляла около половины оборота, превышавшего 700 тыс. долларов в месяц. При такой цене и прибыли завод окупался меньше чем за год. Однако после кризиса 1998 года цена снизилась до 1 доллара за килограмм, на уровне себестоимости. Но подняв объем производства в полтора раза, снова вышли на прибыль. «Мы, по сути, начали заваливать страну пельменями» [62]. Теперь Тинькова смело можно было назвать настоящим капиталистом – он увеличил национальное богатство и удовлетворил важную потребность населения. В 1999 году чистая прибыль его компании по производству пельменей «Дарья» после дополнительного увеличения объема производства в 3 раза снова составила 300 тыс. долларов в месяц [63], как и накануне кризиса, но уже с гораздо меньшей рентабельностью продаж – 10 % от оборота, вместо 50 %. И он опять в партнерстве с другим предпринимателем построил в Петергофе новый завод по производству пельменей стоимостью в 3 млн долларов, который через два года продал за 6 млн долларов [64]. В 2001 году он продал компанию «Дарья» компании, подконтрольной Роману Абрамовичу за 14 млн долларов, в два раза больше своих инвестиций в нее. В 1998 году он открыл еще пивной ресторан в Петербурге, затратив на его оборудование несколько сот тысяч долларов и на аренду – всего смешные 4 тыс. долларов в год. Этот ресторан, если верить Тинькову, в разгар кризиса 1998 года приносил выручки в 15–20 тыс. долларов в день, или примерно 5,5 млн долларов в год [65].

Тем не менее, в очередной раз улетая в США в январе 1999 года, Тиньков был в подавленном настроении от перспектив российской экономики и своих. Он сделал смелый и неожиданный для «нового русского» вывод: надо учиться у американцев ведению бизнеса. Он оканчивает, правда, на тройки полугодиевые курсы по маркетингу в университете Беркли. Имея возможность сравнивать свою учебу в Горном институте и университете Беркли, он делает вывод: «Российские учебные заведения – детский сад. Это списывание и шпаргалки» [66]. «У нас же бизнес-образование – это игрушка» [67].

Теперь, закончив описание деловой карьеры Тинькова в 1990-е годы, можно вернуться к его оценке как капиталиста, очень грубо сопоставив полученные им за этот период прибыли и выручку от продажи своих предприятий с произведенными инвестициями, расходами на

покупку предприятий и расходами на рекламу. Налогами можно пренебречь, ибо в избранных им отраслях их почти не платили. От продажи «Петросиба» он выручил 7 млн долларов, «Техношока», видимо, не меньше. Итого 14 млн долларов, с 1994 года по 2000 год его предприятия приносили ему в среднем 3 млн долларов прибыли. Итого за 7 лет – 21 млн долларов. Всего 35 млн долларов чистой выручки. Расходы на покупку магазинов «Техношока» обошлись ему, скорее всего, не более 2,4 млн долларов (1,2 млн долларов за 5 петербургских и столько же намного более дешевых 5 провинциальных). Инвестиции в «Дарью» обошлись в 6 млн долларов. Расходы на рекламу за все 7 лет – вряд ли более 5 млн долларов. Итого 13,4 млн долларов. Добавим еще 3–4 млн долларов на какие-никакие налоги, оборудование магазинов, обучение за границей персонала за счет прибыли. Все равно не больше 18 млн долларов. Отсюда личные доходы составили 17 млн долларов (35–18). Даже если считать дивиденды в процентах к совокупной прибыли от всей хозяйственной деятельности, получается огромная норма необлагаемых налогами дивидендов – 48,6 % (17 : 35).

Чрезмерная для обычной предпринимательской деятельности и недопустимая для периода первоначального накопления капитала. Тинькова в отличие от Паникина по этому показателю можно называть половинкой или третью капиталиста. Если проанализировать образ жизни Тинькова в этот период по его описаниям (в этой части, наверняка, неполным) в книге воспоминаний, то становится очевидным, сколь он был расточителен. Большую часть года он и его семья (жена и трое детей) жили в США. Там учились его дети в дорогих, надо полагать, учебных заведениях. Чуть ли не каждый месяц Тиньков летал в Россию и обратно. Надо полагать, ни в России, ни в США ни в чем себе не отказывал. Скорее всего, приобрел новую недвижимость. Имеет немалый счет в банке. Когда нужно было обставить купленную в Петербурге в 1995 году за 250 тысяч долларов новую квартиру, «мы с дизайнером поехали в Сан-Франциско. И все – от мебели до тарелок и ложек – я привез из США. Три контейнера забил!» [68]. И так далее и тому подобное. Но при начале каждого нового крупного дела оказывается, что у него нет денег, и он берет заем в банке.

Третий тип предпринимателя среднего уровня начала 1990-х годов – Илья Медков. Его деловая биография красочно изложена его другом Артемом Тарасовым, разумеется, весьма субъективно и не всегда точно. Артем Тарасов в полном восторге от Медкова: «До сих пор я

уверен, что российская земля породила только двух предпринимателей такого масштаба: одного реального – Илью Медкова, а другого литературного – Остапа Бендера» [69], не сознавая сомнительности сравнения с талантливым, пусть даже гениальным литературным мошенником. Он ведь и сам был Остапом Бендером советского периода.

Деловая карьера Ильи Медкова может показаться фантастической и, конечно, возможной только в «лихие» 1990-е, особенно в самом их начале. Недоучившийся (как и Олег Тиньков и Александр Конаныхин) журналист в возрасте 23 лет начал свою деловую карьеру в основанном Владимиром Яковлевым частном информационном кооперативе «Факт» и в возрасте 27 лет стал одним из богатейших людей России. Начало этого неслыханного успеха было довольно банальным. Уже в 1990–1991 годах журнал «Огонек» чуть ли не в каждом номере печатал рекламу оптовой торговой фирмы «Прага» о продаже импортной бытовой электроники и телефонов. Одним из учредителей этой фирмы был Илья Медков. Скорее всего, она была тогда одной из самых крупных на этом рынке, раз могла позволить себе такую рекламу, и не только в «Огоньке». На этом рынке тогда можно было заработать в год много миллионов долларов, которыми надо было поделиться с партнерами и неизбежной крышей в виде бандитов и работников правоохранительных органов. Тем не менее их было достаточно для следующего шага 25-летнего Медкова – создания коммерческого банка, одним из учредителей была та же фирма «Прага». Банк был средним по тогдашним размерам и не входил в число 100 крупнейших банков России. Уже в этом качестве он сообщает Тарасову в самом начале 1992 года о том, что «у меня работает сорок бывших членов ЦК КПСС: Полозков, Гидаспов, Купцов. Все это мои работники, я им плачу зарплату» [70]. Очень напоминает стиль Александра Конаныхина, о котором я писал во втором томе. И многое объясняет в его деловых успехах. Но почему эти члены ЦК КПСС пошли именно к Медкову, хотя желающих их привлечь было предостаточно? Тарасов, возможно, не знал, что председателем правления Прага-банка был высокопоставленный сотрудник КГБ Бурейченко, что может многое объяснить в успехах этого банка и самого Медкова.

«Когда я помог Илюше открыть его первый счет в Англии, он не глядя положил туда 18 млн долларов» [71]. В 1992 году торговля бытовой электроникой уже не могла принести большого богатства. И Медков начал торговать редкоземельными металлами, «получая не-

вероятную прибыль. У него были фактически приватизированные заводы в городе Лермонтове на Кавказе и в Казахстане, где производились редкоземельные металлы, и он первым придумал этот фантастический бизнес» [72]. Но на вывоз редкоземельных элементов нужно было получить еще квоты и лицензии, которые, конечно, давались за очень большие взятки. Впрочем, Артем Тарасов эту процедуру описывает более просто и примитивно. «Илюша брал чемодан с редкоземельными металлами, садился в свой самолет и летел во Франкфурт. Российская таможня на такую мелочь, как чемодан с небольшим количеством металлического порошка, практически не реагировала. Все оформлялось как образцы для анализа. Средняя сделка заключалась на 15–20 млн долларов, и рентабельность была огромной» [73]. Если верить Артему Тарасову, Илья Медков приобрел (или установил контроль?) крупнейшее информационное агентство СССР – ИТАР-ТАСС. В 1992 году он основал «ДИАМ-банк». ДИАМ означало дело Ильи Алексеевича Медкова. Дерзко-издевательское название для банка. «А потом – торговые дома, нефтяные и другие экспертные компании, агентства масс-медиа, гигантские промышленные предприятия». Тарасов связывает эти приобретения с возможностями аренды государственных предприятий частными лицами и компаниями, предоставленными им якобы в конце 1991 года, в результате чего «тысячи заводов были тут же расхвачены криминальными авторитетами, теневиками и прочими предприимчивыми людьми» [74]. Сомнительное утверждение о возможностях закона о аренде, которая и не расширялась после 1991 года.

Не вызывает полного доверия и утверждение об участии Ильи Медкова в вывозе наличных денежных средств якобы фиктивно обанкротившегося Внешэкономбанка [75] (возможно, он его перепутал с Внешторгбанком), хотя что-то здесь может быть и реальным. Несколько более достоверны данные о его состоянии. «Состояние Ильи Медкова исчислялось сотнями миллионов долларов. Он приобрел семикомнатную квартиру на Елисейских полях в Париже и красный «Феррари», на котором любил разъезжать по Булонскому лесу. У него была роскошная яхта на Средиземном море, он покупал костюмы от Армани и Бриони» [76]. Последним (а возможно, и важнейшим) «подвигом» Медкова было его активное участие в афере с фальшивыми авизо [77]. ДИАМ-банк даже выиграл процесс против ЦБ России, который вынужден был вернуть ему 3 млрд [78] рублей (по курсу того времени, вряд ли больше 2 млн долларов).



Илья Медков был застрелен в сентябре 1993 года – одним из первых среди российских банкиров. По одним данным, из-за денежных разногласий с другим владельцами Прага-Банка, по другим (известного журналиста Антона Калитина) в связи с его попытками взять под контроль алюминиевую промышленность России.

Если вдуматься в содержание предпринимательской деятельности Медкова, то в ней трудно найти что-либо кроме банальной крупномасштабной спекуляции, облегчавшейся полным хаосом в российской экономике и политике начала 1990-х годов. Главным оружием в ней были его связи с высокопоставленными чиновниками. Много в этом отношении прояснит тот факт, что председателем правления банка «ДИАМ» был не кто иной, как бывший председатель Госбанка СССР Н.В. Гаретовский. В этом и было его главное ноу-хау. О какой-либо регулярной банковской деятельности не было и речи.

Мною были представлены три среднего типа предпринимателей 1990-х годов. Полный капиталист Паникин, полукапиталист Тиньков, люмпен-капиталист, делатель денег из воздуха и прожигатель жизни Илья Медков. В каком соотношении эти три типа были в России 1990-х годов? Зная результаты экономического развития России в этот период, можно полагать, что первый тип был достаточно редкий, предприниматели второго типа были в меньшинстве и преобладали предприниматели третьего типа. В то же время предприниматели третьего типа были недолговечны. Они либо в конце концов (особенно в результате кризиса 1998 года) терпели крах либо добровольно уходили от дел либо их убивали, как Медкова. Одним словом, происходил естественный отбор. Кстати, не всегда гибли худшие, могли гибнуть и более честные. Текучесть среди предпринимателей в этот период была чрезвычайно сильной. Весьма показательны в этом отношении данные, приводимые директором Центра политических технологий Игорем Буниным, под руководством которого с 1994 года проводился ежегодный мониторинг деятельности 120 предпринимателей как раз среднего уровня. В 2006 году из предпринимателей, впервые опрошенных в 1994 году, ушли из бизнеса 52 %, сохранились в крупном бизнесе или выросли из среднего и мелкого 26 %, сохранили статус среднего бизнеса или выросли из «мелкого» 9 %, «остались в мелком и измельчали» 13 % [79]. Эти данные не характеризуют весь процесс, поскольку отсчет ведется только с 1994 года, а многие ушли из бизнеса раньше. С другой стороны, отсев происходил, хотя и намного медленнее, и после 1998 года. Возможно,

более показательны данные о динамике этого процесса при анализе деловой судьбы наиболее крупных по тогдашним меркам частных предпринимателей начала 1990-х годов, которые однако по размеру своей деятельности были средними. Из 50 самых крупных для 1993 года предпринимателей (в том числе и руководителей государственных предприятий) к концу 1990-х годов осталось в предпринимательском сообществе в лучшем случае 4–5 (источник данных, к сожалению, не указан).

Мелкое предпринимательство в России в этот период, в сущности, повторяло на низшем уровне судьбу среднего предпринимательства. Число мелких предпринимателей было, конечно, во много раз больше, чем средних. Оно исчислялось сотнями тысяч. Это были мелкие торговцы, владельцы парикмахерских и других предприятий бытового обслуживания, например, ремонтных мастерских, фермеры, сотни тысяч «челноков». Уровень их жизни чаще всего немногим отличался от уровня жизни рядовых наемных рабочих. Большинство из них быстро разорялись, но на их место приходили новые. Они были жертвами рэкета и вымогательства чиновников. Лишь очень небольшая доля из них переходила в средние, большинство либо оставались мелкими либо покидали предпринимательство.

Несмотря на драматическую и во многом печальную и деструктивную роль среднего и мелкого предпринимательства в 1990-е годы, оно все же выдвинуло из сотен тысяч некоторое количество реальных талантливых предпринимателей, похожих на настоящих капиталистов. Они приобрели огромный опыт предпринимательства в экстремальных условиях России. Они создали реальные предприятия, больше всего в сфере услуг, предоставили рабочие места миллионам работников и расширили сферу производства и реализации сотен видов услуг и некоторых видов продукции. Если в начале 1990-х годов капитализма в России вообще не было, то теперь он все-таки реально появился, пусть и намного более похожий на латиноамериканские или даже африканские образцы, чем европейские или североамериканские.

Но были и западные образцы, преимущественно в предприятиях с тем или иным участием иностранного капитала. Только в качестве примера можно указать на успешные инвестиционные банки, созданные либо иностранцами либо со значительным уровнем финансового и управленческого участия иностранцев, такие как «Тройка-Диалог» или «Ренессанс капитал», созданный Борисом Йорданом. Наиболее продвинутые предприниматели среднего уровня (как Олег Тиньков) пере-

нимали некоторые западные управленческие методы и (или) нанимали иностранных управленцев и финансистов. Одним словом, среднее и мелкое предпринимательство, как и крупное, в условиях дикого Российского государства и общества все же понемногу цивилизовалось. Несколько уменьшилась даже его зависимость от криминала, поскольку многие криминальные авторитеты уничтожили друг друга. Но их место заняли вымогатели из силовых структур.

Что касается капиталистической природы этого среднего предпринимательства, то и она возникала, пусть и в весьма скромных размерах. Преимущественно в сфере услуг, где появилось некоторое количество новых предприятий (магазинов, кафе и ресторанов, фитнес-клубов и т. д.). Иногда и в сфере производства товаров (пищевых продуктов, строительных предприятий, выпуске новых строительных материалов). Но появились также десятки небольших компаний в нефтедобыче и производстве золота.

Так, бывший глава старательской артели Хазрет Совмен создал компанию «Полюс», которая в начале 1999 года начала строить крупнейший горнообогатительный комбинат Олимпиадинский стоимостью в 100 млн долларов и в кратчайший срок ввела его в действие в конце 2001 года [80].

Хотя даже примерных данных о динамике нового частного бизнеса в 1990-е годы нет, многое говорит за то, что эта динамика была выше, чем в среднем по экономике. Частично это было связано с изменением макроэкономической структуры экономики, которая благоприятствовала этому сектору (рост доли личного потребления и доли рыночных услуг в экономике). С другой стороны ему препятствовали рост иностранной конкуренции и заниженный курс рубля, огромная преступность и чиновничий произвол, все пороки дикого капитализма 1990-х годов.

Вместе с тем следует иметь в виду, что в условиях жесточайшего экономического кризиса 1990-х годов трудно было ожидать больших инвестиций в новое строительство и реконструкцию. Другое дело, в какой мере этот кризис был вызван ошибочной макроэкономической политикой и в какой – слабостью новых экономических структур.

В конце 1990-х годов вновь созданный частный капитал занимал еще очень скромное место в экономике России. Определенное представление об этом дает рейтинг 100 крупнейших небанковских и неторговых компаний России 2001 года [81]. Он составлен на основе их



годовой выручки. Даже во второй части списка новые частные компании встречаются редко и их выручка относительно невелика. Среди них программистская компания *IBS* (80 место, 50 млн долларов), «ЭКСМО-Пресс» (85, 50), «Вымпелком» (93, 95). Итого всего 3 компании с выручкой менее 100 млн долларов. Но обращает внимание то, что все они относятся к современной информационной экономике.

Правда, «лаборатория» Касперского начала свою деятельность в 1997 году с 19 человек с интеллектуальной собственностью в виде оригинальных антивирусных программ, чтобы к началу 2002 года вырасти до 180 человек [82]. Швейная компания «Том клайм» производила в 1998 году, если верить словам ее главы Анатолия Климова, швейной продукции на 100 млн долларов, из них 30 % экспортировала [83].

Обращает на себя внимание то, что вновь созданные компании довольно быстро достигали потолка своей деятельности. Это относится к Паникину и Тинькову. Труднопреодолимым рубежом для них был капитал в 20 млн долларов.

3.5. Олигархи и их роль в экономике

Наиболее заметной экономической силой с середины 1990-х годов в России стали олигархи и олигархические финансово-промышленные группы. О механизме их появления рассказывалось ранее. Здесь необходимо остановиться на их роли в экономике России в 1990-е годы. Другой вопрос, который остался в значительной степени в тени многочисленной теперь уже литературы о олигархах, – очень существенные различия в содержании деятельности отдельных олигархов, которые нередко представляются однородным явлением.

Олигархи попытались взять на себя интегрирующую роль в атомизированной в результате приватизации и либерализации экономике России. В середине 1990-х годов организационная структура российской экономики находилась на уровне капиталистических стран середины XIX века. Это организационное строение противоречило ее несравненно более высокому техническому уровню и широте хозяйственных связей, квалификации персонала. В таком распыленном состоянии экономика, в первую очередь промышленность, не могла решить основные вопросы современного экономического развития. Эту особенность реформируемой российской экономики не хотели видеть ее либеральные лидеры. Точнее, они неявно исходили из предположения, что концентрация



произойдет естественным путем, на основе механизма конкуренции. Не допуская, что собственники предприятий долго будут склонны их сохранять под свои контролем с целью обогащения за их счет.

Опасность фрагментации производства первыми увидели представители государственнического крыла в правительстве. По их инициативе и давлению 5 декабря 1993 года был принят Указ Президента РФ № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации». В ноябре 1995 года был принят закон о ФПГ, детализировавший процесс функционирования ФПГ. Официальные ФПГ (их реальная история почти не описана в экономической литературе) создавались преимущественно по инициативе и давлению либо федеральных промышленных министерств либо региональных властей из недавних государственных предприятий, еще не привыкших к самостоятельности и ожидавших от этих объединений финансовой помощи центра и властей регионов. При этом, по-видимому, также по инициативе сверху в них включались и новые коммерческие банки и даже очень хилые тогда страховые компании для придания соответствия их названию. Но в результате некоторые из официальных ФПГ попали под контроль новых коммерческих банков, как это случилось с группой «Эксохим», включавшей 24 предприятия с общей численностью 45,1 тыс. человек с участием банка Ходорковского «Менатеп» [84], «Интеррос», включавшей 24 предприятия с общей численностью занятых 306 тыс. человек с участием банков Потанина МФК и Онэксимбанка [85], «Морская техника» с участием Инкомбанка [86] и ряд других [87]. Впрочем, пример указанных ФПГ показывает известную условность разграничения официальных и неофициальных ФПГ. Некоторые неофициальные ФПГ потом регистрировались и становились официальными. Но источник их происхождения был разным.

Залоговые аукционы, конечно, сыграли решающую роль в формировании олигархов, несравненно их усилив благодаря получению контроля над крупнейшими и наиболее рентабельными предприятиями России. Тогда они и стали олигархами. Те, кто по разным причинам не сумели приобрести собственность в ходе залоговых аукционов, назывались олигархами скорее по недоразумению или вследствие их близости или влияния на власть. К таким предпринимателям относятся Гусинский и Смоленский. В большой степени к ним относится и Борис Березовский, хотя в конце этого периода он и стал собственником крупной нефтяной компании «Сибнефть», но практически почти не кон-



тролировал ее деятельность. Поэтому необходимо выделить настоящих и мнимых олигархов. Эти мнимые олигархи быстро сдулись либо в ходе кризиса 1998 года (Смоленский), либо в результате конфликтов с властью (как Гусинский и Березовский) в конце 1990-х годов.

Каковы же были роль олигархов в формировании и функционировании ФПГ и результативность их деятельности для экономики России в данный период?

При оценке деятельности многих ФПГ напрашивается негативный ответ. Как пишет в очень квалифицированном обзоре их деятельности А. Смулов, «российские финансово-промышленные конгломераты создавались изначально достаточно случайным образом. Покупалось то, что было доступно. Времени, да и возможности создания серьезных управленческих технологий не было, в большинстве случаев квалификация и опыт, полученные управляющим персоналом групп в финансовой и торговой сфере, оказались явно недостаточными для управления подобными разросшимися и диверсифицированными группами» [88]. Этот вывод подтверждается распадом большинства этих групп в результате кризиса 1998 года [89]. Не стали эти группы источником благополучия и для их финансовых центров. Такие коммерческие банки как Онэксимбанк, Российский кредит, Инкомбанк, банк «Менатеп» рухнули в период кризиса 1998 года. Меньше пострадал Михаил Ходорковский, который своевременно сконцентрировался на нефтяной промышленности, освободившись от многих других активов своей ФПГ. Иными словами, потенциально полезная деятельность ФПГ по интеграции российской экономики не состоялась. Для российских олигархов эта задача оказалась непосильной.

Более благополучно складывалась судьба ФПГ, сформированных на базе прежних советских структур либо возглавлявшихся красными директорами. Эти ФПГ формировались не вокруг довольно слабых коммерческих банков, а вокруг крупных промышленных компаний в более рентабельных (если не в текущем состоянии, то в перспективе) отраслей экономики. К тому же они возглавлялись несравненно более опытными хозяйственниками, чем новички в экономике, какими было большинство олигархов из числа бывших научных работников или деятелей искусства. К таким ФПГ можно отнести «Газпром» и «Лукойл». Несмотря на испытывавшиеся ими большие трудности из-за низких мировых цен на нефть и падение производства (особенно нефти и нефтепродуктов) и падения внутреннего спроса, эти ФПГ устояли в период кризиса



1998 года из-за лучшего (но только в сравнении с другими ФПГ) менеджмента и подбора кадров.

Без большого преувеличения можно сказать, что «красные директора» победили «белых директоров». К концу 1990-х годов экономическая мощь «красных» ФПГ была значительно больше, чем «белых». Так, из общей доли 13 ФПГ в ВВП РФ в 1998 году – 21,94 % на долю «белых» приходилось лишь 5,68 % ВВП. И это не считая официальных ФПГ и других частных ФПГ.

В процессе экономических преобразований в конце 1990-х годов появился частично новый тип олигархов и по характеру их происхождения, и по деловым качествам. К ним я отношу прежде всего Олега Дерипаску. Он провинциал (родом из Ростовской области), что, конечно, осложняло его деловую карьеру. За короткий срок прошел все стадии деловой карьеры: от товарного и валютного спекулянта до хозяина (совместно с Романом Абрамовичем) крупнейшей промышленной компании [90]. Будучи физиком, постарался получить высшее экономическое образование. Быстро взял курс на промышленное направление своей деятельности: очень перспективную алюминиевую промышленность, став в 26 лет генеральным директором крупнейшего в РФ Саянского алюминиевого завода. В процессе борьбы за контроль над алюминиевой промышленностью России он выдержал нелегкую борьбу с двумя сильными противниками: криминальными группировками и братьями Черными, которые в начале 1990-х годов, опираясь на английскую Торговую компанию *TWM* и с помощью системы толлинг, почти полностью контролировали алюминиевую промышленность. В этой борьбе проявил недожиданную ловкость, смелость и квалификацию. Но не только: имеются многочисленные свидетельства того, что в этой борьбе Дерипаска опирался на содействие спецслужб России [91]. Равно как и содействие и покровительство ряда политических деятелей федерального и регионального уровня, благосклонности которых он искусно добивался.

Раскрывая секрет своего успеха, Дерипаска впоследствии в интервью журналисту Андрею Калигину говорил: «В российском бизнесе начала 1990-х годов было много людей, попавших в него по наследственному номенклатурному праву, людей без образования, без квалификации, получивших доступ к ресурсам национальной экономики и возможность сразу на них заработать. Они действовали без всякого анализа, не говоря уже о стратегии, просто «сели» на активы и выкачивали из



них все, что можно. Но такое не может продолжаться вечно. В итоге (и здесь он имеет в виду себя. – Г.Х.) выиграл тот, кто раньше задумался о будущем. А для этого важно правильно определить стратегию развития собственного бизнеса» [92]. Он противопоставляет себя ряду олигархов, действовавших в данный период именно описанным им образом. Действия даже слабых рыночных сил и внушительного административного ресурса толкали перегруппировку среди олигархов. Уходили люмпен-олигархи типа Березовского и Гусинского. Приходили более современные и квалифицированные олигархи как Дерипаска. К ним относилась и группа Альфа-банка, которая успешно пережила кризис 1998 года. Этот процесс не был, однако, завершен даже к концу 1990-х годов.

Подводя итоги влияния олигархов на состояние российской экономики в данный период, ее следует признать, в целом, негативной. Собственно, подавляющая их часть вовсе не были капиталистами. Они не обеспечивали прирастания доставшегося им почти даром огромного капитала. Они его преимущественно прожигали [93]. В подавляющем большинстве случаев они и не знали, как им управлять. При этом речь идет не только об олигархах первого порядка, но и о гораздо большем количестве олигархов второго порядка, контролировавших капиталы не в миллиардах, а в сотнях миллионов долларов. Можно даже предположить, что чем выше был размер капитала, тем хуже им управляли. Наверное потому, что он очень легко достался и как бы плохо им ни управляли, еще долго оставался достаточным для комфортной жизни [94]. Исключения были, но они были крайне немногочисленными.

Примечания

1. Мау В., Стародубровская И. Экономические закономерности революционного процесса // Вопросы экономики. – № 4. – 1998; Мау В. Российские экономические реформы глазами западных экономистов // Вопросы экономики. – № 12. – 1999.
2. Пастухов В.Б. Темный век (посткоммунизм как «черная дыра» российской истории) // Полис. – № 3. – 2007. – С. 32.
3. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годах. – Новосибирск, 2010. – С. 348–355.
4. Там же. – С. 355.
5. Эпоха Ельцина. – М., 2001. – С. 771–777.



6. Там же. – С. 8–29 (введение А. Салмина).
7. Такие довольно многочисленные примеры приводятся в книге «Эпоха Ельцина», написанной его помощниками.
8. Ханин Г.И. Указ. соч. – С. 349–355.
9. Федоров Б. Пытаясь понять Россию. – СПб., 2000. – С. 61, 62, 66.
10. Костиков В. Роман с президентом. – М., 1997. – С. 84.
11. Федоров Б. Указ. соч. – С. 182, 186.
12. О ее деятельности рассказывает заместитель Председателя Юрий Болдырев в содержательной книге «О бочках меда и ложках дегтя». – М., 2003.
13. Полторанин М. Власть в тротиловом эквиваленте. – М., 2010. – С. 246.
14. Федоров Б. Пытаясь понять Россию. – СПб., 2000. – С. 84–85.
15. Там же. – С. 86.
16. Там же. – С. 91.
17. Часть деятельности отдела «П» Службы безопасности Президента РФ подробно описана в книге его начальника Валерия Стрелецкого «Мракобесие». – М., 1998.
18. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 158.
19. Нечаев А. Россия на переломе. – М., 2010. – С. 62–69.
20. Полторанин М. Власть в тротиловом эквиваленте. – М., 2010. – С. 262–263.
21. Отчет российскому правительству от международной группы советников по социальным и политическим проблемам экономических реформ и структурных преобразований в России // Мир России. – № 2010. – С. 3–18.
22. Там же. – С. 6.
23. Там же. – С. 13.
24. Об афере с «красной ртутью» подробно рассказывается в книге А. Гурова «Тайна красной ртути». – М., 1995.
25. Цитируется по: Черной Л.С. Экономика. Рынок. Государство. – М., 2000. – С. 65.
26. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 341.
27. Там же. – С. 359–361.
28. Цитируется по: Черной Л.С. Экономика. Рынок. Государство. – М., 2000. – С. 65.
29. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 369.
30. Черной Л. С. Указ. соч. – С. 65.
31. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годы. – Новосибирск, 2010. – С. 25–28.
32. Паникин А. Шестое доказательство. – М., 1998. – С. 125.
33. Там же. – С. 126.
34. Там же.



35. Там же. – С. 126–127.
36. Там же. – С. 131.
37. Там же. – С. 152.
38. Там же. – С. 132.
39. Там же. – С. 142–143.
40. Там же. – С. 143.
41. Там же. – С. 148.
42. Там же. – С. 143–146.
43. Там же. – С. 153.
44. Там же. – С. 148.
45. Зыкина Т. Александр Паникин – дирижер своего оркестра // Деловая пресса. – 17.04.2000.
46. Там же.
47. Гиньков О. Я такой как все. – М., 2010. – С. 49.
48. Там же.
49. Там же. – С. 51.
50. Там же. – С. 101, 105.
51. Там же. – С. 105.
52. Там же. – С. 106.
53. Там же. – С. 115.
54. Там же. – С. 133.
55. Там же. – С. 135.
56. Там же. – С. 137.
57. Там же. – С. 139.
58. Там же.
59. Там же. – С. 140.
60. Там же. – С. 148.
61. Там же. – С. 164.
62. Там же. – С. 165.
63. Там же. – С. 169.
64. Там же. – С. 171.
65. Там же. – С. 201.
66. Там же. – С. 178.
67. Там же. – С. 179.
68. Там же. – С. 141.
69. Тарасов А. Миллионер. – М., 2004. – С. 60.
70. Там же. – С. 62.
71. Там же. – С. 63.
72. Там же. – С. 59.
73. Там же. – С. 63.



74. Там же. – С. 67.
75. Там же. – С. 65–66.
76. Там же. – С. 70.
77. Там же. – С. 70–71.
78. Там же. – С. 71.
79. Бунин И. Передшие пустыню Forbes. – Июль 2006. – С. 35.
80. Новолодская С. Только я и государство // Ведомости. 24 января 2002.
81. Коммерсантъ-Деньги. – № 43. – 2001.
82. Борейко А. Касперским тесно в России // Ведомости. 6 марта 2002.
83. Из подвала – в Париж // Труд. 8 декабря 1998.
84. Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. – М., 1998. – С. 18.
85. Там же. – С. 20.
86. Там же. – С. 22.
87. Там же. – С. 13–32.
88. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия // Под ред. Г.Б. Клейнера. – М., 2001. – С. 286.
89. Там же. – С. 317–328.
90. Все биографические данные о О. Дерипаске приводятся по: Мухин А. Олигархи: последняя переключка. – М., 2006.
91. Они приводятся в упомянутой книге Мухина А. и Терешонок А.Я. Воры в законе-2. – Новосибирск, 2001, где он выведен под именем Деренталь.
92. Калитин А. Время «Ч». – М., 2008. – С. 231.
93. О чудовищной расточительности олигархов в этот период подробно рассказано в: Черников Д., Черникова Д. Указ. соч. – С. 308–341.
94. Безобразное исчисление стоимости основных оборотных фондов в этот период не позволяет дать этой гипотезе количественного подтверждения.

Глава 4

Экономическая политика Российского государства в 1990-е годы

Различные аспекты государственной экономической политики рассматривались в предыдущих главах в связи с анализом состояния отдельных экономических институтов. Задача данной главы – дать общее видение государственной экономической политики и внести ясность в не рассмотренные ранее вопросы.

4.1. Общая характеристика экономической политики

Экономическая политика может рассматриваться как последовательное проведение государством заранее продуманной стратегии. С этой точки зрения никакой экономической политики в России в этот период (за исключением, возможно, и то не полностью, первого полугодия 1992 года) не было. Фактическая экономическая политика складывалась в результате сочетания некоторых самых общих концепций и многочисленных компромиссов. К таким общим положениям, провозглашенным Ельциным еще в октябре 1991 года, относятся либерализация, приватизация и макроэкономическая стабилизация. Компромиссы касались сроков и методов осуществления этих общих положений. Здесь еще не проявилась российская специфика. Такие компромиссы имели место в любой стране. Весь вопрос в их степени. В России компромиссы определялись рядом факторов. Во-первых, состоянием экономики и политическим климатом в стране. Широкое недовольство населения состоянием экономики (а оно существовало почти всегда в данный период) вынуждало часто в той или иной степени корректировать экономический курс в сторону учета требований



населения. Особенно это было характерно в предвыборный период. Во-вторых, между отдельными группировками власти существовали серьезные разногласия в отношении характера экономической политики и на ее характер влияло соотношение сил во власти, влияние тех или иных группировок. Особенно сильны были эти разногласия между Верховным Советом РСФСР и исполнительной властью в 1992–1993 годы, но эти разногласия существовали и впоследствии внутри исполнительной власти. Грубо говоря, это были разногласия между дирижистами и либералами, но были разногласия и внутри этих групп. В-третьих, значительную роль играло соотношение сил внутри бизнес-сообщества, особенно внутри олигархического клана, оказывающего огромное влияние на экономическую политику в 1996–1998 годы, больше всего по поводу условий приватизации, но не только. В-четвертых, влияло мнение международных финансовых организаций и правительств западных стран, особенно США. С ними считались и из-за финансовых соображений, и вследствие признания их большей компетентности в рыночной экономике. Роль «вашингтонского обкома» нельзя ни преуменьшать, ни преувеличивать, как это часто делается в коммунистической литературе. Воспоминания чиновников международных финансовых организаций полны жалоб на неискренность российских властей при принятии и особенно осуществлении их требований [1]. В-пятых, важную роль играла слабость государственной власти. Многие разумные и напрашивающиеся решения просто некому было осуществлять. Нередко имело место сочетание ряда из указанных факторов. Например, при принятии решения о проведении залоговых аукционов помимо могущественного влияния верхушки бизнес-элиты и ее покровителей и союзников в правительстве сыграли роль плачевное положение бюджета, неспособность собрать налоги, опасения социальных волнений из-за невыплат заработной платы и пенсий.

При всех колебаниях экономического курса в трех его основных направлениях (приватизация, либерализация, макроэкономическая стабилизация) этот курс сохранялся, пусть и с разной интенсивностью в различные периоды. Он был созвучен не столько идеологическим убеждениям правящего класса, которых у подавляющей его части не было, сколько его материальным интересам и потребности в получении средств от международных финансовых организаций. Этот курс, кроме того, проще было осуществлять в организационном отношении. Для реализации этих направлений реформ была создана в этот период



необходимая, хотя и несовершенная, законодательная база и система институтов.

Несравненно сложнее было осуществлять создание условий для эффективного функционирования рыночной экономики (равные условия конкуренции, справедливая судебная система, борьба с коррупцией и организованной преступностью, эффективная кредитная система и многое другое). Решение этих задач являлось сложной интеллектуальной задачей, намного превышавшей способности тогдашнего правящего класса. Самое же главное, создание этих условий шло вразрез с интересами большей части правящего класса, не позволяя ему чрезмерно обогащаться на своей власти. Периодически государство сталкивалось с неудовлетворительными результатами своей деятельности по созданию предпосылок для эффективной рыночной экономики. Оно пыталось создать такие условия, но неизменно терпело неудачу. Одним из таких усилий была попытка Анатолия Чубайса и Бориса Немцова, назначенных в начале 1997 года первыми заместителями премьер-министра РФ, создать условия для более равных условий конкуренции между олигархическими группировками и обеспечить рыночное реформирование ряда элементов хозяйственных механизмов (транспорта, ЖКХ, пенсионного обеспечения). Эти усилия быстро захлебнулись из-за мощного сопротивления олигархических группировок и сопротивления устоявшегося социального и управленческого механизма. Глубоко укоренившиеся в нем технологические и организационные социалистические элементы крайне затрудняли или делали вообще невозможным или неэффективным их рыночное реформирование (так было в ЖКХ, электроэнергетике, газовой промышленности, на железнодорожном транспорте). Социализм технологически сопротивлялся капитализации.

Сталкиваясь с экономическими трудностями, правящий режим проводил мероприятия, дающие видимый краткосрочный эффект и не требующие непосильных для него и невыгодных усилий долгосрочного характера. Так, проблему дефицита государственного бюджета и уменьшения инфляции он решал не путем крайне трудного реформирования налоговой службы и обложения доходов состоятельных слоев населения, а путем создания пирамиды ГКО и введения валютного коридора, обреченных в конечном счете на обрушение при данных обстоятельствах.

Другая особенность государственной экономической политики в этот период – определенная ориентация на обогащение зарождающей-

ся буржуазии и самого правящего слоя за счет основной части населения. Доходы тех и других тщательно оберегались от обложения, в то время как доходы рядовых граждан резко снизились. Такая установка имела бы какое-то осмысленное значение, если бы доходы нарождающейся буржуазии использовались на цели развития, как это было на заре классического западного капитализма. В России они использовались преимущественно на цели личного потребления. Таким образом, и здесь экономическая политика подрывала источники дальнейшего экономического роста.

4.2. Структурная политика

Структурная политика занимала второстепенное место в деятельности российского руководства, занятого первоочередными, с его точки зрения задачами экономического реформирования. Для значительной (ультралиберальной) части российского руководства вообще была сомнительной необходимость структурной политики. Она полагала, что рынок сам установит структуру экономики наиболее эффективным образом. В то же время часть российского руководства осознавала необходимость структурной политики, видя деградацию важнейших отраслей экономики и иррациональность складывающегося распределения и конечного использования валового внутреннего продукта. К этой части руководства относилась большая часть Верховного Совета РФ, Государственной думы I и II созывов, Совета Федерации РФ и немалая часть правительства РФ. В последнем до лета 1996 года был сильный блок отраслевиков во главе с первым вице-премьер-министром Олегом Сосковцом. С ним должна была считаться и либеральная часть экономического блока, и Президент РФ. Но еще больше приходилось считаться с опасностью народного недовольства, вызванного упадком реального сектора экономики и вызванной им безработицей, низкой заработной платой и ее задержками. Когда это недовольство достигало опасной величины, правительство принимало экстренные меры по спасению наиболее опасных с этой точки зрения отраслей (особенно угольной промышленности). Немалые (хотя и меньшие) опасности были связаны с упадком бюджетной сферы, особенно расходов на оборону. Экстренные меры по спасению отдельных отраслей не могли быть ни масштабными, ни долгосрочными из-за ограниченности финансовых ресурсов у государства. Поэтому временно потушив один кризис, вскоре оно стал-



кивалось с новыми кризисами. О том, чтобы найти финансовые ресурсы у разбогатевшей в неслыханно короткий срок части населения, ни Правительство, ни Президент РФ не задумывались.

Несколько постулатов в отношении структуры советской экономики, возникших еще в период перестройки, определяли деятельность Правительства РФ в отношении структуры экономики. Во-первых, явная и чрезмерная избыточность военно-промышленного комплекса. Во-вторых, неэффективность основной части обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. В-третьих, избыточность бюджетной социальной сферы, не соразмерной с объемом ресурсов и зачастую крайне неэффективной (в особенности науки и высшего образования). В-четвертых, слабая вовлеченность в мировое разделение труда. В-пятых, чрезмерность фонда накопления, особенно производственного накопления. Подавляющее большинство из этих постулатов было верным. Лишь один из них был явно неверным: избыточность фонда накопления. Он базировался на ошибочной статистике об объеме и динамике основных фондов.

Верность многих из этих постулатов еще не дает ответ о мере. До какой величины, скажем, допустимо снижать военные расходы без ущерба для будущей обороноспособности? Или расходов на науку, для будущей конкурентоспособности экономики? Что еще более важно, из верной констатации текущего положения не следовало выводов о возможности его улучшения путем проведения институциональных реформ и кадровых изменений. Только для примера: попытки реформирования Российской Академии наук быстро захлебнулись, встретив сопротивление ее руководства. Но не менее важной, чем доктринальные соображения, была крайняя ограниченность финансовых ресурсов: для структурной политики просто не было средств, плохо собираемых и разворовывавшихся, в том числе и частью самого российского руководства и с его согласия и попустительства.

В отношении преобразования военно-промышленного комплекса российское руководство продолжало линию советского руководства конца 1980-х годов на одновременное сокращение выпуска военной продукции этого комплекса и увеличение выпуска гражданской продукции – конверсию военного производства. Из-за бюджетных трудностей оно делало это в гораздо менее значительных масштабах. Российское руководство, производя сокращение закупок военной техники, исходило из правильного и оправдавшегося предположения, что в ближайшей

перспективе нет опасности широкомасштабной войны и поэтому имеющиеся запасы военной техники вполне достаточны для поддержания военной безопасности России. В то же время оно отвергло заманчивое предложение (американского экономиста Игоря Бирмана и российского экономиста полковника ГРУ В. Шлыкова) о полном прекращении закупок военной техники. При этом оно руководствовалось, как мне представляется, опасениями социального взрыва на тогда еще огромном военно-промышленном комплексе. Хотя и И. Бирман, и В. Шлыков предлагали сохранить в качестве пособия по безработице прежнюю заработную плату работникам ВПК. При этом экономились бы материальные затраты на выпуск военной продукции. Однако вынужденное длительное безделье миллионов здоровых мужчин, не находящих себе дела, в гражданской экономике было чревато социальным взрывом. Гораздо более крупной ошибкой российского руководства в отношении ВПК было неумение осуществить программу конверсии военного производства. Сами программы были составлены (как и предыдущие советские) крайне примитивно, а их осуществление плохо контролировалось и финансировалось [2]. Обоснованные предложения российских ученых в этой области практически игнорировались. Огромные долгосрочные негативные последствия имели непродуманные сокращения военных НИОКР при отсутствии какой-либо рационализации в этой области. Как и в предыдущий советский период, почти не использовался тогда еще огромный производственный и научный потенциал ВПК для технологической перестройки гражданской экономики.

Российское руководство первоначально проявляло большую обеспокоенность сокращением объема капиталовложений. Так, в представленном в I квартале 1992 года Правительством в Верховный Совет РФ докладе «О ходе экономической реформы в Российской Федерации» в разделе «Структурная политика» основное внимание уделялось инвестиционному кризису и путям его преодоления. В нем констатировалось, что «резкий спад совокупного спроса и распад хозяйственных связей вызвали спад производственной активности, подрывающий возможности накопления в будущем» [3]. Но вслед за этим отмечалось, что «в настоящее время в интересах будущего процветания экономики высшим приоритетом обладают задачи ее либерализации и стабилизации денежно-кредитной системы. Всякие попытки форсировать сегодня структурную перестройку и соответствующие масштабные инвестиционные программы немедленно вызвали бы разрушительную гиперинфляцию» [4]. Поэтому правитель-



ство готово было примириться с сокращением инвестиций в экономику в 1992 году на 40–50 % [5]. При этом оно осознавало, что «процесс воссоздания строительных организаций после стабилизации обстановки в экономике страны и появления инвестиционных возможностей может занять с созданием соответствующей базы и инфраструктуры от 5 до 7 лет» [6]. Еще в 1994 году помощник президента РФ по экономике выражал обеспокоенность по поводу инвестиционного кризиса и разрушения наукоемких отраслей промышленности [7]. Но уже в 2002 году бывший министр экономики РФ Евгений Ясин, констатируя разрушение производственного и научно-технического потенциала и колоссальный инвестиционный кризис [8], в сущности, отнесся к этой проблеме как к мелкой неприятности. Как видим, эволюция взглядов российского руководства по мере углубления инвестиционного кризиса шла в противоположном направлении: от большей к меньшей обеспокоенности. Это было связано с его убеждением в их чрезмерном объеме в советское время. К тому же официальная статистика демонстрировала, в отличие от реальных доходов населения, вполне благополучную картину с состоянием основных фондов: по ее данным они не сокращались. В условиях экономического кризиса и усиливающейся незагрузки основных фондов казалось неразумным стимулировать их рост. Капитальные вложения рассматривались как конкуренты личным доходам населения, от которых зависели настроение населения и итоги его голосования. Не проявляли озабоченности их сокращением и международные финансовые организации. О долгосрочных последствиях такого сокращения и развала инвестиционного комплекса старались не думать, надеясь на их автоматический подъем при выходе из экономического кризиса. У российского руководства было мало рычагов воздействия на инвестиционный процесс даже при желании его стимулировать. Частные инвестиции определялись самими предприятиями, а для государственных хронически не хватало средств. Частные предприниматели охотно шли на инвестиции лишь на дорогое элитное жилье и офисные объекты. Бюджетные средства, естественно, использовали прежде всего на текущие нужды. Прямые иностранные инвестиции были ничтожны.

Огромное сокращение обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства рассматривалось прежде всего под углом зрения их неконкурентоспособности и выглядело в глазах многих российских руководителей даже благом, так как зачастую сокращало отрицательную добавленную стоимость во многих отраслях и, тем более, предприятиях этих отраслей.



Для повышения конкурентоспособности через сокращение (или отмену) налогообложения или выделения средств на реконструкцию не было бюджетных средств, даже если такие мысли и посещали российских министров. К тому же был риск разворовывания государственных средств, выделяемых на реконструкцию и новое строительство.

О некоторой избыточности социальных бюджетных расходов в российской экономике имеет смысл говорить лишь применительно к странам с аналогичным уровнем развития, к которым в конце 1980-х годов могли относиться наиболее отсталые страны Южной Европы и передовые страны Юго-Восточной Азии. К такой некоторой избыточности можно было отнести часть расходов на содержание слабых провинциальных вузов и неэффективных научных институтов, каких было немало. Произошедшее в начале 1990-х годов колоссальное сокращение практически всех социальных расходов государства явилось следствием огромного сокращения бюджетных доходов. Лоббистские возможности бюджетников были намного слабее других категорий российского населения. Поэтому здесь сокращение было наиболее значительным. При этом правительство практически ничего серьезного не сделало для рационализации сети и организации бюджетных учреждений. Она оставалась почти столь же раздутой, что и в советское время, если не считать библиотек, детских учреждений сельских школ. А число государственных служащих даже росло при сокращении объемов деятельности государства. Бюджетные учреждения из-за бесконтрольности для большинства их руководителей и многих рядовых сотрудников превратились в кормушку. Вследствие указанных причин качество деятельности бюджетных учреждений заметно ухудшилось.

Российское руководство охотно поощряло расширение внешнеэкономических связей, особенно с развитыми капиталистическими странами. Дело не столько в доктринальных соображениях общественной выгоды этих связей. Они были источником колоссальных доходов для чиновников, при выдаче квотов и лицензий, выработке нормативных документов, прямом участии в этой деятельности. Но была и определенная общественная польза: экспорт позволял нередко найти более эффективное использование продукции, особенно сырья, чем его переработка в неэффективных предприятиях различных отраслей экономики. Импорт обогащал ассортимент внутренней продукции потребительского и инвестиционного назначения, подталкивал к улучшению потребительских качеств и снижению издержек внутренних производителей. Беда состоя-



ла в неучете потерь от несправедливой конкуренции и в попустительстве злоупотреблений в этой политике. Развитие внешнеэкономических связей не увязывалось с гораздо более сложной и неприбыльной для чиновников задачей возрождения конкурентоспособности российской экономики.

4.3. Денежно-кредитная и финансовая политика

Финансовая стабилизация с самого начала экономических реформ рассматривалась российским руководством, наряду с приватизацией и либерализацией, в качестве ключевого элемента экономической политики. Необходимость «хороших» денег для функционирования рыночной экономики является аксиомой. Самый сложный вопрос состоял в сочетании процесса перехода к «хорошим» деньгам с оздоровлением экономики. Иными словами – в последовательности действий. Что раньше: хорошая экономика или хорошие деньги. Без устойчивой экономики невозможно было добиться в длительной перспективе и устойчивой, и эффективной денежной системы. Чтобы было понятнее: баланс между товарной и денежной массой может быть обеспечен либо сокращением денежной массы либо ростом товарной массы. Второй путь намного более сложен. Иностранные и отечественные идеологи и практики экономических реформ исходили из противоположной последовательности действий, полагая, что стабилизация денежной единицы автоматически приведет к росту стимулов наращивания производства.

Уже первая попытка реализовать этот план в I квартале 1992 года с помощью бездефицитного бюджета и более высокой ставки кредитования (хотя и намного более низкой, чем уровень инфляции) ЦБ оказалась катастрофической. Рост цен сохранился на очень высоком уровне и в то же время усилился спад производства в реальной экономике, огромные размеры приобрела просроченная задолженность предприятий друг другу, своим работникам и бюджету, на грани банкротства оказалась банковская система. Огромным стало социальное недовольство. Правительство и ЦБ РФ (который вместо Г. Матюхина возглавил по просьбе Е. Гайдара В. Геращенко) вынуждены были пойти на значительное смягчение бюджетной и денежно-кредитной политики.

В основе проблем денежно-кредитной политики в этот период была катастрофа со сбором доходов бюджета. С одной стороны, правительство РФ переоценило возможности экономики и налоговой и таможенной службы по сбору налогов и таможенных платежей, а также доходов



от приватизации. Бюджет на I квартал 1992 года был составлен абсолютно безграмотно, что только частично могло быть объяснено отсутствием опыта его составления в новых условиях независимого Российского государства и рыночной экономики. Некоторые налоги, установленные впервые в конце 1991 года, были явно непосильны для кризисной экономики. С другой стороны, проявилась полная беспомощность налоговых и таможенных органов, а также Госкомимущества при сборе доходов. При том план по доходам бюджета очень сильно недооценивал реальный рост цен в I квартале 1992 года и все же он был (с учетом ожидаемого во второй половине марта) выполнен лишь примерно на две трети [9]. Особенно неудовлетворительно поступали средства от приватизации и внешнеэкономических связей. По сравнению с 1991 годом в сравнимых ценах доходы бюджета с учетом роста объема подведомственного республике хозяйства упали многократно [10]. Уже катастрофическое выполнение бюджета I квартала 1992 года давало все основания отправить в отставку тогдашнего министра финансов и экономики РФ Е.Т. Гайдара. Серьезных выводов из провала бюджета в I квартале 1992 года, однако, так и не было сделано. Его основные недостатки сохранялись и в дальнейшем. Наиболее серьезной ошибкой в построении системы сбора доходов была малая роль в сборе доходов налогов с населения, которые при огромном росте социальной дифференциации могли очень существенно пополнить доходы бюджета и снизить уровень социальной дифференциации. Практически незаметна была стимулирующая роль налогов. К тому же, вводя недифференцированные налоги, министерство финансов почти не учитывало реальное финансовое положение отдельных отраслей экономики, так как ориентировалось на грубо ошибочные данные официальной статистики (льготы при взимании налогов устанавливались, как правило, по субъективным основаниям). Особенно возмутительной была ничтожная роль акцизов с алкогольных напитков, долго время составляющих крупнейшую статью не только советского, но и дореволюционного бюджета. Долгое время, как это ни невероятно, совсем не было импортных пошлин, что тоже ослабляло доходную базу бюджета. К тому же увеличение доли неденежных расчетов очень сильно мешало получению доходов в денежной форме, важных для оплаты работникам бюджетных учреждений.

Подлинным бичом для доходной части федерального бюджета в 1992-1994 годы были многочисленные налоговые и таможенные льготы и ссуды отдельным плательщикам, по видимости, вводимые исходя из гуманитарных и социальных целей или их спасения, а по существу



часто являющиеся формой расхищения государственных средств «своими». Лишь с 1995 года эти льготы стали отменяться.

Кадастрофу с бюджетными доходами отмечали многие благожелательно относящиеся к реформаторам экономисты. Так, представитель МВФ в РФ Мартин Гилман, говоря о положении с налогами, на рубеже 1997 года отмечал: «Ахиллесовой пятой российской власти на рубеже 1997 года был сбор налогов. Суть проблемы заключалась в том, что российскую налоговую систему надо было не реформировать, а вообще построить заново» [11].

Не менее неумолим и бывший министр экономики РФ Евгений Ясин: «К сожалению, до 1999 года основные вехи бюджетной политики новой России – это ее провалы» [12].

Провалы налоговой системы и бюджетной политики происходили при наличии огромной и растущей армии работников этих служб, что еще больше свидетельствовало о их неэффективности. Так, аппарат Минфина РФ (включая финансовые органы субъектов федерации) вырос с 41 258 человек на 1 января 1993 года до 43 985 человек на 1 января 1994 года [13]. В этом году уже появилось в составе этого Министерства и Главное Управление федерального казначейства, центральный аппарат которого вырос за этот период с 70 до 99 человек. На 1 января 1994 года было создано 59 территориальных его органов с общей их численностью 8 тысяч человек («в перспективе будет 20 тысяч человек») [14].

И при такой уже в 1993 году значительной численности казначейства переход на казначейское исполнение произошел только в 1998 году, поскольку он тормозился уполномоченными по операциям с бюджетом коммерческими банками и зависимыми (или, может быть, лучше сказать подкупленными) от них чиновниками Министерства финансов РФ [15].

Госналогслужба выросла за тот же период с 96 750 человек до 126 426 человек, налоговая полиция с 2184 до 9203 человек, таможенный комитет с 12 856 до 29 428 человек [16]. При этом налоги и таможенные сборы взимались отвратительно и не наблюдалось улучшений в этих сборах.

Особая часть финансовой системы РФ в этот период – внебюджетные фонды. Они создавались для решения узких специализированных задач финансирования народнохозяйственных и социальных нужд на федеральном и региональном уровне. Наиболее известным и крупным из этих внебюджетных фондов был Пенсионный фонд РФ. Эти фонды были профицитными и поэтому не оказывали влияния на состояние денежного



обращения в стране, но их включение в доходы и расходы финансовой системы существенно увеличивают ее значимость в экономике страны.

Кредитно-денежная политика проводилась Центральным банком РФ в рамках курса на финансовую стабилизацию и с учетом конкретного состояния экономики России. Она испытывала значительное влияние экономических взглядов отдельных руководителей Центрального банка РФ, которых за этот период сменилось три: Г. Матюхин (до июня 1992 года), В. Геращенко (до августа 1994 года) и С. Дубинин (до августа 1998 года). Из них двое были жесткими монетаристами и либералами (Г. Матюхин и С. Дубинин), В. Геращенко – умеренным либералом.

На первом этапе радикальной реформы наиболее заметное влияние на кредитно-денежную политику оказали размеры кредитов ЦБ коммерческим банкам, которые являлись в этот период основными источниками привлеченных средств этих банков ввиду того, что немалые на конец предыдущего периода средства хозяйства и населения быстро съедались огромной инфляцией. В конце декабря 1991 года ЦБ принял решение об установлении 15 % квартального лимита на увеличение кредитов коммерческим банкам [17], который во много раз был ниже размера квартальной инфляции и тем самым ставил банки и хозяйство в тяжелейшее положение в отношении предоставления новых кредитов. В то же время другие два средства экономической политики ЦБ (процентная ставка по кредитам и нормы обязательных резервов коммерческих банков) оставались исключительно мягкими и вольготными. Достаточно сказать, что годовая процентная ставка была установлена на уровне лишь 20 % [18], что было ниже даже месячной инфляции в конце 1991 года. Одновременно были сняты ограничения по ставкам кредита коммерческих банков. Таким образом, получение кредитов от ЦБ становилось источником колоссальных доходов коммерческих банков, и приоритетный доступ к этим кредитам обеспечивал либо выживание либо гибель этих банков, что не могло не порождать колоссальную коррупцию. Следует при этом, однако, отметить что значительная часть кредитов ЦБ хозяйству носила централизованный характер и предоставлялась конкретным предприятиям по ставкам ЦБ. В то же время вряд ли контроль Центрального банка был достаточно строгим, и значительная часть централизованных кредитов скорее всего использовалась коммерческими банками для более выгодных операций, например, валютной и товарной спекуляции.

Ограничения в кредитах ЦБ хозяйству в январе 1992 года привели к острейшей нехватке ликвидных средств у предприятий. Средства на



расчетных счетах хозяйственных организаций выросли с 221 млрд рублей на 1 января 1992 года до 263 млрд рублей на 1 февраля 1992 года [19] при том, что оптовые цены в промышленности, например, выросли в январе 1992 года в 4,8 раза [20], розничные цены на продовольствие уже к третьей неделе января выросли в 3–3,5 раза [21], а на продукцию легкой промышленности – в 2,4 раза [22]. Очевидно, что ликвидные оборотные средства оказались совершенно несоразмерными с их обязательствами перед своими работниками, поставщиками, бюджетом и банками. Общая сумма неплатежей государственных предприятий только поставщикам увеличилась с 39 млрд рублей на 1 января 1992 года до 141 млрд рублей на 1 февраля 1992 года и 390 млрд рублей на 1 марта 1992 года [23], увеличившись всего за два месяца в 10 раз. При этом неплатежи поставщикам в начале периода еще в несколько раз уступали размеру средств на счетах предприятий, а к началу марта уже намного их превысили. В сущности, почти вся легальная экономика за один месяц оказалась неплатежеспособной. Под угрозой полного краха экономики даже либеральное руководство ЦБ РФ вынуждено было пойти на смягчение денежно-кредитной политики. В середине февраля 1992 года ЦБ разрешил своим региональным подразделениям выдавать кредит свыше 15 % квартального минимума. В марте был принят ряд решений о крупном централизованном кредитовании ряда отраслей экономики [24]. Жизнь оказалась сильнее экономических догм. Тем не менее неплатежи продолжали быстро расти и абсолютно, и относительно. Так, по отношению к объему выданных кредитов они выросли с 0,870 на конец марта 1992 года до 2,143 на конец июня 1992 года [25]. Именно это обстоятельство в первую очередь послужило причиной смещения с должности председателя ЦБ РФ Г. Матюхина и замены его В. Геращенко – сторонником более умеренной денежно-кредитной политики. В то же время продолжали расти процентные ставки ЦБ (80 % в июне 1992 года), [26] все еще отставая, однако, от текущего уровня инфляции.

Произведенный в июле 1992 года взаимозачет долгов предприятий с выделением для его завершения большого кредита ЦБ привел к резкому уменьшению взаимных неплатежей и ускорил инфляцию. В то же время реальные (с учетом инфляции) ставки рефинансирования ЦБ, как и следующие за ними ставки межбанковского кредита, оставались отрицательными до ноября 1993 года [27]. Это можно рассматривать как свидетельство мягкой денежной политики Центрального банка РФ, способствовавшей инфляции, и как подарок коммерческим банкам.



С другой стороны, для большинства предприятий реального сектора, фактически убыточных, возвращать кредиты при положительной процентной ставке было непосильно. Увеличение реальной месячной ставки ЦБ и межбанковских кредитов в марте 1994 года до уровня 10 % [28] делало их доступными лишь для спекулятивных товарных и валютных спекуляций. Поэтому ЦБ с марта до сентября 1994 года неуклонно снижал ставку рефинансирования доведя ее до реальной в 2–3 % месяц, тоже слишком высокой для нормального кредитования.

Наиболее важные решения в области финансовой политики в 1995–1997 годах – введение валютного коридора и финансирование дефицита федерального бюджета с помощью выпуска государственных ценных бумаг. Оба эти решения призваны были резко сократить размер инфляции и обеспечить таким образом наконец финансовую стабильность. Установленный первоначально валютный коридор более или менее соответствовал тогдашнему рыночному курсу рубля к доллару. Принятие обязательства Центральным банком поддерживать этот коридор выбивало почву из рук валютных спекулянтов и снижало цены на импортные товары и общий уровень потребительских и производственных цен. В то же время возможность его поддержания зависела от состояния золотовалютных резервов ЦБ и Минфина РФ, а они в свою очередь – прежде всего от конкурентоспособности российской экономики, ее способности к импортозамещению и экспорту. Финансирование дефицита государственного бюджета вместо денежной эмиссии выпуском ценных бумаг устраняло бюджетные причины инфляции, но критически зависело от состояния федерального бюджета. Оба эти решения объединял их краткосрочный эффект, что позволяло путем определенных усилий улучшить положение в денежной сфере на определенном интервале времени, не решая фундаментальные проблемы экономики. А фундаментальная проблема ее состояла в низком техническом и организационном уровне, несовершенстве экономических институтов. Эти коренные проблемы архитекторы финансовых реформ не знали как решать и поэтому пошли по наиболее легкому пути, дающему кратковременный эффект. Для привлечения инвесторов к государственным ценным бумагам пришлось устанавливать по ним высокий уровень процентных ставок, что при очень коротких сроках их погашения и низком уровне доходов бюджета создавало реальную опасность дефолта. Валютный коридор с ростом внутренних цен в России быстро перестал соответствовать положению на рынке. Переход к валютному коридору и запуск рынка государственных



ценных бумаг позволил на время заметно снизить уровень инфляции, но это не привело ни к росту инвестиционной активности, ни к росту производства, ни даже к сокращению неденежных форм расчетов. Несколько выросли только иностранные инвестиции. Весь замысел финансовой стабилизации, выработанный в 1994–1995 годы, был ложным, грубо ошибочным. События на мировых рынках в 1997–1998 годы (снижение цен на нефть, финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии) ускорили крах финансовой пирамиды РФ, но не были причиной ее краха. К тому же российское руководство оказалось неспособным предотвратить его наступление и смягчить последствия даже тогда, когда (весной 1998 года) кризис стал неизбежен и можно было лишь девальвировать рубль. Дело было не только в низких прогнозных способностях руководства ЦБ России. Могли пострадать доходы коммерческих банков, имевших большие обязательства в иностранной валюте и связанных с руководством ЦБ личными и коммерческими интересами.

Бросается в глаза почти полное отсутствие среди деятелей экономического блока Правительства России ярких личностей, без которых трудно представить себе успешные реформы. Этим данная реформа значительно отличается от коренных реформ в России в прошлом, где такие личности появлялись неоднократно. Пожалуй, единственным исключением стал министр финансов РФ в 1993 году Борис Федоров. Его важным достоинством явилось то, что он единственный среди министров финансов и экономики РФ 1990-х годов был по образованию и характеру научной деятельности специалистом в области рыночной экономики западных стран, в то время как остальные по профилю своего образования и научной и практической деятельности были специалистами в области командной экономики и о рыночной экономике узнавали преимущественно из западных вузовских учебников и небольшого количества переводных книг. В то же время его слабостью как руководителя было слабое знание особенностей российской экономики. Хотя наибольшее его достоинство – твердая воля и убеждения, которыми он (в отличие от подавляющего большинства других министров экономического блока правительства) не жертвовал в угоду хорошим отношениям с Президентом или премьер-министром. Он не цеплялся за свой пост. За очень короткий период пребывания на посту министром финансов в 1993 году он очень заметно оздоровил финансовую систему России, избавив ее от наиболее вопиющих в то время недостатков. При этом он исходил не только из противоречия многих из этих недостатков характеру рыночной эконо-



мики, убежденным сторонником которой он был, но и простому здравому смыслу. Многие из этих недостатков, с которыми он боролся, являлись источником паразитических доходов отдельных секторов экономики и многих ее руководителей в ущерб интересам государства.

В период пребывания Бориса Федорова на посту министра финансов РФ были либерализованы цены на уголь, зерно и хлеб, отменено субсидирование кредитов, импортных дотаций, под его давлением повышены процентные ставки, резко сокращен централизованный импорт, сокращено квотирование экспорта, расширен выпуск государственных ценных бумаг, отменены технические кредиты странам СНГ и проведен ряд других мероприятий (всего 22) по оздоровлению финансов России и приведению ее в большее соответствие с рыночной экономикой [29]. В результате в 1993 году удалось заметно снизить темпы инфляции (менее 13 % в месячном выражении в декабре вместо 25–30 % в начале года), финансирование дефицита госбюджета за счет эмиссии (с 19 % в 1992 году до 5 %), внешнего финансирования (с 17 % до 4 %), стабилизировался и приблизился к паритету покупательной способности курс рубля [30].

Весьма яркой была деятельность Бориса Федорова и на посту главы Госналогслужбы в очень короткий период 2,5 месяца в правительстве Сергея Кириенко. За этот период он вступил в борьбу с могущественнейшим Газпромом в связи с недоплатой им налогов, на что не решался ни один глава Госналогслужбы, и с богатейшими людьми России по поводу уплаты ими налогов.

Борис Федоров проявил себя также умным и проницательным политиком. В то время, когда для почти всех либералов России того времени слово «патриотизм» было чуть ли не бранным, он поднял знамя либерального патриотизма, отстаивания государственных интересов России, даже если это приведет к противоречию с политикой стран Запада и на этой идеологической основе создал партию «Россия, вперед».

Оба раза активная и полезная деятельность Бориса Федорова прерывалась его увольнением из-за конфликтов с премьер-министрами и другими министрами экономического блока. Принципиальные и слишком умные и квалифицированные министры российскому руководству были не нужны. Больше Бориса Федорова в правительство не приглашали.

Немалый интерес при всей его неизбежной субъективности представляет составленный талантливым российским экономистом Александром Потемкиным рейтинг российских министров экономического блока 1990-х годов по их личным и профессиональным качествам.



В качестве показателей рейтинга используются: знания, оригинальность мышления, личный вклад, реализация идей, талант, рефлексия цели, авантюризм, самодостаточность. Рассматриваются Абалкин, Вавилов, Гайдар, Глазьев, Дубинин, Задорнов, Лившиц, Федоров, Шаповальянц, Шохин, Чубайс, Явлинский, Ясин. Для контраста в список включены Сорос и Василий Леонтьев. Лучше было взять западных министров. По большинству показателей рейтинга (кроме авантюризма) российские министры имеют рейтинг, не превышающий 20, в то время как Сорос и Леонтьев – близкий к 100 [31].

Наиболее крупная ошибка экономической политики российского руководства в данный период – утопичная попытка перехода к капитализму. Но даже при этом можно было снизить ущерб от этой попытки. Менее справедлив упрек в проведении «шоковой терапии». Радикальность провозглашенных реформ очень существенно ослаблялась преимущественно вынужденными компромиссами в их проведении. Наиболее важным пороком в экономической политике являлось отсутствие ее стратегии и особенно тактики. Экономическая политика носила преимущественно ситуационный анализ. На проведении экономической политики негативно сказывались также низкая компетентность государственного аппарата и его огромная коррупционность, влияние на деятельность различных его звеньев на федеральном и региональном уровне политических и экономических кланов и клик, а нередко и преступных объединений. Почти не было выдвинуто в ходе реформ 1990-х годов ярких личностей (кроме Бориса Федорова).

В качестве положительных результатов деятельности государственных органов России в этот период можно отметить сформирование, пусть и несовершенной и неполной, нормативной базы рыночных реформ и органов их проведения. Удалось не допустить захвата экономической и политической власти преступными группировками.

Примечания

1. Особенно это видно в воспоминаниях главы представительства МВФ в России Мартина Гилмана «Дефолт, которого могло не быть». – М., 2009.

2. Блестящая критика постсоветских программ конверсии содержится в книге Рассадина В.Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. – М., 2002.



3. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 116.
4. Там же.
5. Там же.
6. Там же. – С. 118.
7. Лившиц А. Экономическая реформа в России и ее цена. – М., 1994. – С. 84–92.
8. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2002. – С. 417–419.
9. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 40.
10. Определено по: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 270. С учетом индекса оптовых цен в I квартале 1992 г.
11. Гилман М. Дефолт, которого могло не быть. – М., 2009. – С. 113.
12. Ясин Е.Г. Русская экономика. – М., 2003. – С. 320.
13. Министерство финансов Российской Федерации. Российские финансы в 1993 году. – М., январь 1994. – С. 118.
14. Там же. – С. 116.
15. Ясин Е.Г. Указ. соч. – С. 338–341.
16. Российские финансы в 1993 году. Указ. соч. – С. 118.
17. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». Указ. соч. – С. 55.
18. Там же.
19. Там же. – С. 59.
20. Там же. – С. 25.
21. Там же. – С. 19.
22. Там же. – С. 23.
23. Там же. – С. 57.
24. Там же. – С. 55.
25. Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. – М., 1997. – С. 275.
26. Ослунд А. Рождение рыночной экономики в России. – М., 1996. – С. 232.
27. Там же.
28. Там же.
29. Российские финансы в 1993 г. Указ. соч. – С. 5.
30. Там же. – С. 16.
31. Потемкин А. Виртуальная экономика. – М., 2000. – С. 383.

Глава 5

Макроэкономические итоги развития российской экономики в 1992–1998 годах

5.1. Динамика производства ВВП

Несмотря на объявленный Госкомстатом России (вслед за ЦСУ СССР и ЦСУ РСФСР в 1990–1991 годах) и начавшийся с 1990-х годов переход к международным стандартам статистики качество макроэкономической статистики в этот период оставалось невысоким. Это объяснялось следующими обстоятельствами. Во-первых, низким было качество первичной информации предприятий. Оно зачастую было еще более низким, чем в советский послевоенный период. В деятельности и государственных, и частных предприятий в этот период огромное значение приобрела теневая экономика, которая нередко охватывала всю деятельность многих предприятий. Еще больше запутывали статистику неденежные формы расчетов. Во-вторых, огромные размеры приобрела безответственность за искажения статистических данных на всех уровнях – от предприятий до Госкомстата РФ. Долгое время она вообще отсутствовала, а когда была введена Законом о статистике, носила минимальный характер. Практически же никаких серьезных наказаний за искажения статистической информации не было. Такая безнаказанность поощряла эти искажения.

В-третьих, практически не было ни правительственного, ни общественного контроля за деятельностью статистической службы. У руководства страны не было ни желания, ни достаточной компетентности для такого контроля. Не проявляли интереса к нему также органы законодательной власти, политические партии, общественные организации. Минимальным был интерес к этой проблеме со стороны экономической науки и средств массовой информации.

В-четвертых, очень сильно упали престиж и социальное положение статистической службы. Оплата труда работников этой службы оказа-



лась нищенской, что привело к оттоку из нее лучших и даже средних специалистов.

Наконец, по законам бюрократических организаций в статистической службе не поощрялись критика и проявления инициативы.

Единственной заметной положительной чертой в деятельности статистической службы стало если не прекращение, то очень заметное уменьшение давления со стороны исполнительной власти.

Учитывая указанные обстоятельства, в этот период сохранялась необходимость в проведении альтернативных макроэкономических расчетов экономики России.

Автор приступил к их проведению в 1996 году совместно с новосибирским экономистом, старшим научным сотрудником Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Н.И. Сусловым. Результаты этих исследований были опубликованы в 1997 году [1]. В этом расчете (по производству ВВП он был проведен мною) был довольно точно осуществлен пересчет динамики производства товаров. Намного менее точно был осуществлен пересчет динамики производства услуг вследствие недостатков методологии и неточности исходных данных, прежде всего в отношении размера теневого сектора в рыночных услугах, который был в этот период чрезвычайно высоким. Таким образом, спад в сфере услуг переоценивался, что привело и к переоценке спада всего ВВП. Впоследствии при оценке динамики ВВП за 1992–1995 годы был использован более совершенный способ оценки динамики ВВП на основе определения соотношения между динамикой потребления электроэнергии и грузоперевозок в США и динамикой ВВП США в период экономического кризиса 1993–1995 годов, когда экономика США была близка по структуре экономики к структуре экономики России в 1992 году [2]. Минусом этого расчета является то, что не проводился расчет на основе динамики отдельных отраслей экономики с учетом изменения материалоемкости продукции. Но и советский, и постсоветский опыт таких расчетов показывал близость полученных различными методами результатов. Тем не менее рассчитанная указанными методами динамика ВВП носит примерный характер.

В 1975 году ВВП США в неизменных ценах 1972 года снизился по сравнению с 1973 годом на 2,7 %. В то же время потребление электроэнергии за этот период выросло на 2 %. Разница между ними составила 4,7 % или на 2,3 % ежегодно в сторону более быстрого падения ВВП.



Исходя из полученного соотношения становится возможным расчет ежегодной динамики ВВП России в 1992–1998 годах (табл. 7).

Таблица 7

**Объем производства электроэнергии в 1991–1995 годах (в млрд кВт·ч)
и динамика ВВП России в 1992–1995 годах**

| Показатель | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|------------------------|------|------|------|-------|------|------|
| Объем производства | 1068 | 1008 | 957 | 876 | 862 | |
| В % к предыдущему году | | 94,4 | 94,8 | 91,5 | 98,4 | |
| То же, в п. п. | | -5,6 | -5,2 | -8,5 | -1,6 | |
| Динамика ВВП | | -7,8 | -7,5 | -10,8 | -3,9 | |

Источники

1. Российский статистический ежегодник. 1994 (РСЕ). – М., 1994. – С. 319.
2. РСЕ. 1996. – М., 1996. – С. 511.
3. РСЕ. 2003. – М., 2003. – С. 356.

Данные по грузоперевозкам в США публикуются, к сожалению, только в тонно-милях, а не в тоннах. Приходится предполагать поэтому неизменность дальности перевозок, что для краткого периода достаточно правдоподобно. Междугородные перевозки в США в указанный период сократились на 7,5 % или на 4,8 п. п. быстрее падения ВВП [3]. Таким образом, перевозки грузов снижались ежегодно быстрее ВВП в среднем ежегодно на 2,4 п. п.

Исходя из этого соотношения и объема перевозок грузов (кроме автомобильного транспорта, статистика которого недостоверна) в РФ произведен расчет динамики ВВП в РФ за 1992–1995 годы (табл. 8).

Таблица 8

**Расчет динамики ВВП за 1992–1995 годы и перевозок грузов
(в млрд т, кроме автомобильного транспорта) за 1991–1995 годы**

| Показатель | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|------------------------|------|-------|-------|-------|------|
| Объем перевозок | 3678 | 2987 | 2520 | 2084 | 2017 |
| В % к предыдущему году | | 81,2 | 84,3 | 82,7 | 96,7 |
| То же, в п. п. | | -18,8 | -15,7 | -17,3 | -3,3 |
| Динамика ВВП | | -16,4 | 13,3 | -14,9 | -0,9 |

Источники

1. РСЕ. 1994. Указ. соч. – С. 391.
2. РСЕ. 1996. Указ. соч. – С. 583.
3. РСЕ. 2003. Указ. соч. – С. 451.



Как видим, между этими двумя оценками имеется значительная разница. Частично она вызвана неучетом динамики грузоперевозок на автомобильном транспорте. Правда, по данным официальной статистики относительное снижение грузоперевозок автомобильным транспортом общего пользования и отраслей экономики было примерно таким же, как и по всему транспорту [4], общее падение грузоперевозок автомобильным транспортом могло оказаться значительно меньшим из-за появления грузовых автомобилей в собственности граждан, число которых выросло с 4 тысяч в 1990 году до 796 тысяч в 1995 году, что составило в этом году 25,8 % общего парка [5]. Однако скорректировать на эту величину общий объем перевозок не представляется возможным из-за неизвестной реальной величины грузоперевозок автомобильным транспортом общего пользования и отраслей экономики в 1990 году и в последующие годы. Не представляется возможным для оценки реальной динамики грузовых автоперевозок использовать имеющиеся данные о потреблении автобензина, ибо неизвестно его распределение между грузо- и пассажирскими перевозками. Несомненно только одно, что данные о сокращении грузоперевозок в табл. 8 несколько преувеличены и соответственно несколько преувеличена и оценка падения ВВП. «Несколько», поскольку при переоценке доли автомобильных перевозок из-за приписок в несколько раз их реальный удельный вес в 1990 году был явно преувеличен.

Исходя из данных табл. 7 и 8 определяем окончательную оценку динамики ВВП в 1992–1995 годах, как среднеарифметическую двух методов (табл. 9).

Таблица 9

**Расчет окончательной оценки динамики ВВП в 1992–1995 годах
(к предыдущему году)**

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|----------------------|-------|-------|-------|------|
| Метод 1 | -7,8 | -7,5 | -10,8 | -3,9 |
| Метод 2 | -16,4 | -13,3 | -14,9 | -0,9 |
| Окончательная оценка | -12,1 | -10,4 | -12,8 | -2,4 |

Для 1996–1998 годов мною совместно с О.И. Полосовой и Н.В. Иванченко (Копыловой) был проделан более детальный расчет динамики ВВП [6]. В нем, как и в расчете 1997 года, осуществлялся отдельный расчет динамики продукции по сфере производства товаров и услуг. Однако расчет динамики этих сфер значительно усовершенствовался и детализировался.



В сфере производства товаров в дополнение к двум методам (вместо динамики производства электроэнергии использовалось потребление энергоресурсов этой сферой) был использован третий метод на основе альтернативных оценок динамики двух отраслей этой сферы (промышленности и строительства). При этом расчет динамики продукции промышленности и строительства осуществлялся тремя независимыми методами. В то же время динамика продукции сельского хозяйства принималась по официальным данным, хотя имеются основания для сомнения в их точности.

Динамика продукции по большинству отраслей сферы услуг также рассчитывалась тремя независимыми методами и только по двум отраслям – одним методом.

При определении окончательной оценки динамики ВВП учитывалось также изменение материалоемкости продукции.

Сопоставление официальной и альтернативной оценки динамики ВВП за 1992–1998 годы представлено в табл. 10.

Т а б л и ц а 10

**Сопоставление официальной и альтернативной оценки динамики ВВП
за 1992–1998 годы (в % к предыдущему году)**

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/ 1991 |
|----------------|------|------|------|------|-------|-------|------|---------------|
| Альтернативная | 87,9 | 89,6 | 87,2 | 97,6 | 101,2 | 100,6 | 97,5 | 0,665 |
| Официальная | 85,5 | 91,3 | 87,3 | 95,8 | 96,4 | 101,4 | 94,7 | 0,602 |

Источники

1. Табл. 3 и 4.
2. РСЕ. 1996. Указ. соч. – С. 285.
3. РСЕ. 2003. Указ. соч. – С. 281.

Как видим, альтернативная оценка показывает даже несколько меньшее падение ВВП, чем официальная. Оно объясняется, главным образом, недоучетом в официальных оценках, размера теневой экономики, особенно в сфере рыночных услуг, и снижения материалоемкости продукции под влиянием структурных сдвигов в экономике. Тем не менее по обоим оценкам оно огромно и по своим масштабам сравнимо лишь с экономическим кризисом в США и Германии в начале 1930-х годов. Следует также учесть намного большее, чем по официальным данным, падение ВВП в предыдущий период, особенно в 1990–1991 годах.



В анализируемом периоде с точки зрения динамики экономики выделяются два подпериода: 1992–1994 годы, которые характеризуются огромным падением ВВП, и 1995–1998 годы, которые характеризуются медленным падением ВВП, временами стагнацией. Такая динамика на основе опыта восточноевропейских стран была предсказана Евгением Ясиным в середине 1990-х годов в книге «Как поднять экономику России» [7]. Тогда он объяснял такую динамику сочетанием разнонаправленного развития конкурентоспособных и неконкурентоспособных секторов экономики и продолжительностью отдельных этапов макроэкономической стабилизации. Действительная динамика ВВП показала, что такой абстрактный и имеющий экономический смысл подход все же односторонний: при исправлении грубых ошибок в экономической политике после 1998 года (в особенности отмены валютного коридора) отрасли, считавшиеся неконкурентоспособными, оказались конкурентоспособными.

Очевидно, что этап падения ВВП в РФ оказался (с учетом 1990–1991 годов) и самым продолжительным, и самым глубоким по сравнению с другими восточноевропейскими странами, хотя и сравнимым с другими странами СНГ [8]. Этот глубочайший экономический кризис может рассматриваться и как свидетельство ошибочности курса на преобразование командной экономики, и как свидетельство допущенных при их проведении ошибок либо как очень дорогостоящий, но необходимый этап на пути к созданию жизнеспособной рыночной экономики при крайне неблагоприятных начальных условиях.

Очевидно, что причина такого гигантского сокращения ВВП была связана не с ограничениями на стороне предложения, а с ограничениями на сторону спроса и дезорганизацией управления экономикой. Кризис, вызванный ограничениями спроса, характерен для развитого рыночного хозяйства. Российская экономика первой половины 1990-х годов, как и других бывших социалистических стран, никак не могла быть развитым рыночным хозяйством. Поэтому уже в середине 1990-х годов возникла предложенная Яношем Корнаи теория переходного кризиса. В России она поддерживалась и пропагандировалась Евгением Ясиным. Для восточноевропейских стран она себя оправдала. В России, где корни социализма были несравненно глубже, а слабость государства намного сильнее, эта теория вносила ложное успокоение в отношении продолжительности и глубины экономического кризиса.

При оценке указанного сокращения необходимо принимать во внимание два обстоятельства. Во-первых, определенная часть продукции



советской экономики была излишней. Во-вторых, избавление от такого огромного зла советской экономики, как дефицит потребительских товаров (а зачастую и производственных товаров) и их большее разнообразие, не вполне учитывается в указанных цифрах.

С точки зрения перспектив выхода из кризиса важное значение имеет определение ресурсных факторов экономического развития в 1992–1998 годах.

Если говорить о трудовых ресурсах, то на их динамику наибольшее влияние имела слабая гибкость рынка труда. В отношении сокращения занятости следует отметить следующее. Подавляющее большинство руководителей предприятий, из желания сохранения социального мира, остатков социалистических ценностей и в надежде на скорое увеличение производства, медленно сокращали занятость вслед за сокращением производства товаров. Стокнувшись с сокращением выручки, они предпочитали уменьшать реальную заработную плату или продолжительность рабочего дня и рабочей недели. Поэтому влияние экономического кризиса сказывалось больше на годовой производительности труда, чем на сокращении занятости. Аналогичные процессы происходили и в сфере нерыночных услуг, даже там, где избыточная занятость наблюдалась еще в советский период (например, в НИОКР). Сокращение занятости в сфере производства и нерыночных услуг было связано не столько с усилиями руководства предприятий, сколько с появлением огромной разницы между уровнем оплаты труда в сфере рыночных услуг и сфере производства товара и нерыночных услугах. Часть сферы рыночных услуг (например, финансовые услуги) в определенной степени принимали на себя высвобождаемую в других сферах занятость.

Наибольшую загадку в отношении числа занятых представляла нелегальная занятость иммигрантов. О ее величине можно судить только по косвенным данным. Наиболее информативной в этом отношении является информация о численности въезжающих в РФ иностранных граждан. К сожалению, эти данные публиковались в этот период только для граждан дальнего зарубежья.

Для 1991 года численность нелегальных иммигрантов может быть принята близкой к нулю в связи с сохраняющимся контролем милиции за пропиской населения и ограничением на выезд в республиках СНГ, где к тому же невелика была и разница в уровне доходов. Даже если ориентироваться на сообщения печати, тогда об этой проблеме даже не упоминали или упоминали очень редко. Для второй половины



1990-х годов можно уже ориентироваться на сообщения печати. Так, по одной оценке в Москве в 1997 году находилось «около полутора миллионов подпольных рабочих, другим чуть меньше: порядка 150 тысяч нелегалов из дальнего зарубежья и 1 млн из ближнего» [9]. В то же время по другой оценке «в Москве сейчас насчитывается от 50 до 100 тысяч иностранных рабочих» [10]. Примем среднюю из данных по этим источникам. Получается $(1,15 + 0,1) : 2 = 0,62$ млн человек. Учитывая, что в Москве в этот период расходовалась четверть доходов населения России, можно предположить общую численность нелегальных эмигрантов в России к концу периода, равную 2,5 млн человек.

В 1991 году по данным официальной статистики численность занятых в экономике России составила 73,8 млн человек [11]. По тем же официальным данным, не учитывающим нелегальных работников, в 1998 году численность занятых в экономике составила 58,4 млн человек [12]. С учетом нелегальных работников она составит 60,9 млн человек или 82,5 % к уровню 1991 года. Следовательно, исходя из количества работников производительность труда в 1998 году к уровню 1991 года составит 80,6 % ($0,665 : 0,825$). Для более точного определения динамики производительности труда следовало бы учесть изменение продолжительности рабочего дня и недели. Даже ориентировочных данных для такого подсчета нет. Можно только предположить, что часовая производительность труда скорее всего снизилась меньше годовой, ибо в этот период на множестве производственных предприятий были велики целодневные простои. С другой стороны, в сфере рыночных услуг продолжительность рабочего дня намного выросла по сравнению с советским периодом.

Для оценки погодовой динамики занятости и производительности труда воспользуемся официальными данными об изменении занятости и данными о величине нелегальной занятости в 1998 году, распределив ее прирост равномерно по годам данного периода (2500 тысяч человек : 7) = 357 тысяч человек. Результаты расчета представлены в табл. 11.

Как видим, огромное сокращение ВВП произошло под влиянием двух примерно равных факторов: сокращение численности занятых и производительности труда. Вместе с тем настораживает то обстоятельство, что сокращение производительности труда в целом по экономике оказывается значительно меньше, чем, например, по ее ведущей отрасли – промышленности. Для оценки этой разницы воспользуюсь расчетами динамики производительности труда по отдельным отраслям промышленности, произведенными Г.П. Литвинцевой на основе официальных



данных Госкомстата о динамике продукции промышленности и численности занятых [13]. Результаты этого расчета представлены в табл. 12.

Таблица 11

Расчет занятости и производительности труда в 1992–1998 годах

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/ 1991 (%) |
|---|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| 1. Индекс ВВП (%) | 87,9 | 89,6 | 87,2 | 97,6 | 101,2 | 100,6 | 97,6 | 66,5 |
| 2. Численность легальных занятых, млн чел. | 72,0 | 70,9 | 68,5 | 64,1 | 62,9 | 60,0 | 58,4 | 79,1 |
| 3. Нелегальные иммигранты, млн чел. | 0,36 | 0,72 | 1,08 | 1,44 | 1,8 | 2,16 | 2,42 | |
| 4. Численность занятых вместе с нелегальными иммигрантами, млн чел. | 72,36 | 71,6 | 69,6 | 65,54 | 64,7 | 62,16 | 60,82 | 82,4 |
| 5. К предыдущему году (%) | 98,0 | 98,9 | 97,1 | 94,2 | 98,7 | 96,0 | 97,8 | |
| 6. Производительность труда к предыдущему году (%) (1 : 5) | 89,6 | 89,7 | 89,8 | 103,6 | 102,6 | 104,8 | 99,7 | 77,7 |

Источники

1. Динамика ВВП (табл. 5).
2. Занятость за 1992–1993 годы. – РСЕ. 1994. – С. 61.
3. Занятость в 1994 году. – РСЕ. 1996. – М., 1996. – С. 60.
4. Занятость в 1995–1998 годах. – РСЕ. 2003. – С. 128.

Таблица 12

Динамика производительности труда по отраслям промышленности РФ за 1991–1998 годы (%)

| Отрасль промышленности | 1998/1991 |
|--|-----------|
| Электроэнергетика | 49,9 |
| Нефтедобывающая промышленность | 39,7 |
| Нефтеперерабатывающая промышленность | 51,2 |
| Газовая промышленность | 42,8 |
| Угольная промышленность | 1,18 |
| Черная металлургия | 64,1 |
| Цветная металлургия | 62,1 |
| Нефтехимическая промышленность | 60,0 |
| Машиностроение и металлообработка | 52,6 |
| Лесобумажная промышленность | 62,3 |
| Промышленность строительных материалов | 44,2 |
| Пищевая промышленность | 55,3 |



Среднеарифметическая по отраслям составляет 48,8 %. Разница с данными по всей экономике огромная. Остается предположить, что в других отраслях экономики произошло либо значительно меньшее падение производительности труда, либо даже ее рост. В отношении реального сектора экономики (включая транспорт) это маловероятно. В секторе нерыночных услуг могло произойти меньшее падение производительности труда. Тем не менее остается вопрос: не было ли занижено нами падение ВВП? Либо в какой-то мере нелегальная занятость. Наконец, не сыграли ли роль структурные сдвиги в экономике в пользу отраслей с более высокой выработкой на одного человека? Для проверки этой гипотезы произведу расчет выработки валовой добавленной стоимости на одного занятого в 1998 году. Результаты расчета представлены в табл. 13.

Таблица 13

Расчет выработки на одного занятого по отраслям экономики в 1998 году

| Отрасль экономики | Объем валовой добавленной стоимости, млрд руб. | Численность занятых, млн чел. | Выработка на одного занятого, тыс. руб. |
|---|--|-------------------------------|---|
| Промышленность | 716,1 | 14,16 | 50,5 |
| Сельское хозяйство | 134,2 | 8,7 | 15,4 |
| Строительство | 176,3 | 5,09 | 34,6 |
| Транспорт | 212,3 | 4,0 | 53,0 |
| Связь | 47,3 | 0,84 | 56,3 |
| Торговля, общественное питание и заготовки | 490,0 | 9,31 | 52,6 |
| Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания | 85,5 | 3,4 | 25,1 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 76,1 | 4,46 | 17,0 |
| Образование | 83,9 | 5,9 | 14,2 |
| Культура и искусство | 14,8 | 1,1 | 13,4 |
| Финансы, кредит и страхование | 10,3 | 0,73 | 14,1 |
| Управление | 146,9 | 2,77 | 53,0 |
| Наука и научное обслуживание | 24,5 | 1,3 | 18,8 |

Источники

1. Национальные счета России в 1995–2002 годах. – М., 2003. – С. 47.
2. РСЕ. 2003. Указ. соч. – С. 137.



Даже беглого взгляда на табл. 13 достаточно, чтобы понять, что структурные сдвиги играли немаловажную, но не решающую (если ориентироваться на официальные данные) роль в отличие от динамики производительности труда в промышленности и остальной экономике. Так, выработка на одного занятого в ней оказалась почти такой же, как в торговле и связи, доля которых в ВВП в этот период быстро росла. Другое дело, если ориентироваться на альтернативные оценки объема ВВП, учитывающие восстановительную стоимость основных фондов, что резко уменьшает величину добавленной стоимости в сфере производства товаров. В этом случае действительно структурные сдвиги могут объяснить в большой степени разницу в результатах подсчета динамики производительности труда по промышленности и по всей экономике.

Оценка динамики основных фондов произведена, исходя из исчисленного мною соотношения между восстановительной и балансовой стоимостью в жилищном хозяйстве в 1990 году и исчисленной также мною динамикой цен на продукцию жилищного строительства и официального индекса цен на продукцию четырех отраслей инвестиционного машиностроения с учетом удельного веса продукции строительства и машин и оборудования в строительномонтажных работах. Расчет представлен в табл. 14.

Таблица 14

Расчет объема и динамики основных фондов в 1992–1998 годах (млрд руб.)

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/ 1991 (разы) |
|--|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|
| 1. Полная восстановительная стоимость ОФ на начало года | 389,7 | 3155,9 | 12025,3 | 29982,7 | 45594,2 | 45030,6 | 49374,2 | 126,9 |
| 2. Износ (1х0,03) | 11,7 | 94,6 | 360,8 | 899,5 | 1367,8 | 1350,9 | 1481,2 | |
| 3. КВ в текущих ценах | 4,5 | 38,0 | 139,7 | 332,4 | 358,4 | 404,4 | 438,0 | |
| 4. Чистое выбытие | -7,2 | -56,6 | -221,1 | -567,1 | -1009,4 | -946,5 | -1043,2 | |
| 5. Остаточная восстановительная стоимость на начало года | 258,2 | 2385,4 | 9035,7 | 22389,1 | 33824,1 | 33142,8 | 36059,8 | |
| 6. То же, на конец года (5-4) | 251,0 | 2328,8 | 8814,6 | 21822,0 | 32814,7 | 32196,3 | 35016,6 | |
| 7. То же, к предыдущему году (6 : 5) | 0,972 | 0,976 | 0,975 | 0,975 | 0,970 | 0,971 | 0,971 | 0,82 |



Окончание табл. 14

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/ 1991 (разы) |
|---|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|
| 8. Полная восстановительная стоимость на конец года (1–4) | 332,2 | 3099,3 | 11804,2 | 29415,6 | 44584,8 | 44084,1 | 48691,0 | |
| 9. Индекс цен 1 м ² жилья | 13,9 | 9,05 | 3,95 | 2,22 | 1,58 | 0,973 | 1,11 | 1859 |
| 10. Индекс цен на продукцию отечественного инвестиционного машиностроения | 20,2 | 10,7 | 3,7 | 3,45 | 1,43 | 1,11 | 1,14 | 4999 |
| 11. Доля СМР | 0,66 | 0,71 | 0,76 | 0,74 | 0,72 | 0,69 | 0,66 | |
| 12. Доля машин и оборудования | 0,34 | 0,29 | 0,24 | 0,26 | 0,22 | 0,31 | 0,34 | |
| 13. Индекс цен инвестиций | 16,04 | 9,5 | 3,88 | 2,54 | 1,55 | 1,01 | 1,12 | |
| 14. Восстановительная стоимость на начало года | | | | | 45594 | 45030 | 49374 | |
| 15. Балансовая стоимость на начало года | | | | | 13072 | 13286 | 14125 | |
| 16. Соотношение ВС и БС | | | | | 3,48 | 3,39 | 3,49 | |

Примечания.

1. Полная и остаточная восстановительная стоимость основных фондов на начало года исчислены исходя из их величины на конец предыдущего года и индекса цен на инвестиционные товары в данном году.

2. Полная и остаточная восстановительная стоимость основных фондов на начало 1992 года в ценах 1992 года исчислены, исходя из полной восстановительной стоимости основных фондов на конец 1991 года (24,3 трлн рублей), остаточной стоимости – 16,1 трлн рублей [14] и индекса стоимости 1 м² жилья в 1992 году (13,9) и инвестиционного машиностроения 20,2 при удельном весе того и другого соответственно 49 и 25 %.

3. Объем капитальных вложений в текущих ценах приводится по исчислениям автора в [15], значительно отличающимся в сторону повышения от официальных, что могло привести к занижению реального падения стоимости основных фондов в данный период.

4. Объем и индекс стоимости 1 м² жилья исчислены автором [16].

5. Доли СМР и оборудования исчислены по РСЕ. 1994. Указ. соч. С. 373 – за 1992–1993 годы; РСЕ. Указ. соч. С. 452 – за 1994–1995 годы; РСЕ. 2003. Указ. соч. С. 597 – за 1996–1998 годы.



Обращаю внимание на три обстоятельства, учитывая нередкие упреки в чуть ли не сознательном занижении мною результатов российской экономики (вдобавок к более высоким, чем официальные, оценкам динамики ВВП). Во-первых, в отдельные годы (1991, 1992) исчисленный индекс цен инвестиционных товаров был ниже официального [17]. Во-вторых, исчисленный объем капитальных вложений также намного выше официальных во все годы анализируемого периода [18]. В-третьих, принимаются официальные данные о доле остаточной стоимости в полной, которые заметно завышают эту долю вследствие недооценки доли старых фондов с большей долей износа. Эти три фактора ведут к занижению размера падения основных фондов.

Особого внимания заслуживает вопрос о достоверности положенных в основу расчета показателей. Многие из них взяты из расчетов Госкомстата РФ, которые я неоднократно критиковал. Законен вопрос: почему данным показателям надо доверять в большей степени? Ключевое значение здесь имеет достоверность индексов цен на инвестиции и долей отдельных элементов инвестиций.

В то время как вопрос о достоверности официальных индексов розничных цен на потребительские товары в постсоветский период явился предметом острейших дискуссий ввиду ее завязанности на такой вопрос, как динамика уровня жизни населения, достоверность официальных оценок индексов цен на инвестиции в постсоветский период в российской экономической литературе, сколько мне известно, никем не исследовалась. Из общих позиций, если исходить из мотивов хозяйственных субъектов и самого Госкомстата, не видно, почему эти индексы должны завышаться. Скорее наоборот: есть основания для их занижения и для преумножения выручки и прибыли (для предприятий), и для более благоприятной оценки экономического положения РФ.

Для исследования вопроса о достоверности исчисленной динамики цен на жилье полезно ее сопоставить с индексом цен на продукцию промышленности строительных материалов (табл. 15).

За период 1992–1998 годов индекс цен на жилье вырос в 1859 раз, а на строительные материалы – в 1610 раз. Но уже по черной металлургии, продукция которой тоже широко используется строительством – цены выросли в 2225 раз (те же источники). Так что цены вполне сопоставимы. Отмечу, что исчисление индекса цен на продукцию таких относительно простых отраслей, как строительные материалы и черная металлургия, опять же относительно несложная задача и поэтому им можно доверять.



Таблица 15

Индекс цен на продукцию промышленности строительных материалов за 1992–1998 годы (прирост в % к предыдущему году)

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|-------|------|
| Индекс цен на 1 м ² жилья | 13,9 | 9,05 | 3,95 | 2,22 | 1,58 | 0,973 | 1,11 |
| Индекс цен на строительные материалы | 27,1 | 11,7 | 2,1 | 1,7 | 1,34 | 1,08 | 1,12 |

Источник

1. Индекс цен 1 м² жилья (табл. 14).
2. Индекс цен на строительные материалы за 1992–1995 годы – Экономические обзоры ОЭСР. Российская Федерация. Париж, 1997. – С. 310.
3. Индекс цен на строительные материалы за 1996–1998 годы – РСЕ. Указ. соч. – С. 623.

Для проверки достоверности исчисленного индекса цен оборудования сопоставим его с индексом цен на продукцию той же черной металлургии – основного поставщика материалов для машиностроения. Цены на машины и оборудование выросли в 4999 раз, т. е. более чем в 2 раза по сравнению с ценами на продукцию черной металлургии. Это дает основание усомниться в достоверности индекса цен на машины и оборудование. Еще больше сомнений возникает в связи с тем, что в советский период цены на машины и оборудование, как и рентабельность машиностроения, были сильно завышены. К тому же известно особенно тяжелое положение российского машиностроения в 1990-е годы. И, наконец, но не в последнюю очередь: поскольку спад в машиностроении был наиболее силен по сравнению, например, с той же черной металлургией, можно было ожидать более сильное падение цен именно на продукцию машиностроения для стимулирования спроса на ее продукцию. Я объясняю данный парадокс тем, что машиностроители пытались выжить в 1990-е годы при колоссальном сокращении спроса на их гражданскую продукцию и слабой еще конкуренции импорта за счет роста цен на свою продукцию, которую вынуждены были принимать относительно платежеспособные потребители, еще не приспособленные к приобретению более дорогого импортного оборудования.

Для еще одной проверки сопоставим исчисленный мною индекс цен на инвестиционные товары с официально исчисленным за тот же период. За 1992–1998 годы они выросли по исчисленному мною индексу в 2601 раз, в то время как по официальному – в 4305 раз [19]. Как



минимум, это говорит о том, что исчисленный мною индекс не завышен, а весьма вероятно и занижен, так как трудно заподозрить Госкомстат России в завышении индексов цен. Целесообразно дополнительно проверить исчисленный индекс цен на инвестиционные товары индексом фондоемкости производственных мощностей, что весьма трудоемко.

На основе произведенных в табл. 11 и 14 расчетов становится возможным оценить годовую динамику основных макроэкономических показателей российской экономики в 1992–1998 годах (в % к предыдущему году). Результаты расчета представлены в табл. 16.

Таблица 16

**Динамика макроэкономических показателей экономики РФ
в 1992–1998 годах (в % к предыдущему году)**

| Показатель | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/ 1991 |
|-------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|---------------|
| 1. ВВП | 87,9 | 89,6 | 87,2 | 97,6 | 101,2 | 100,6 | 97,6 | 66,5 |
| 2. Численность занятых | 98,0 | 98,9 | 97,1 | 94,2 | 98,7 | 96,0 | 97,8 | 85,6 |
| 3. Производительность труда (1 : 2) | 89,6 | 89,7 | 89,8 | 103,6 | 102,6 | 104,8 | 99,7 | 77,7 |
| 4. Основные фонды | 97,0 | 97,6 | 97,5 | 97,0 | 97,1 | 97,0 | 97,1 | 82,0 |
| 5. Фондоотдача (1 : 4) | 90,6 | 91,8 | 89,4 | 100,6 | 104,2 | 103,6 | 100,5 | 81,0 |
| 6. Фондовооруженность (4 : 2) | 98,9 | 98,6 | 100,4 | 103,0 | 98,3 | 101,0 | 99,3 | 95,8 |

Как видим, экономическое развитие России с точки зрения факторов ресурсов характеризуется сокращением и численности занятых, и основных фондов в примерно равных размерах. Одновременно и тоже в примерно в равных размерах сократилось и использование этих ресурсов. При этом почти совпадает и роль обоих факторов в сокращении ВВП. В этом проявляется принципиальное отличие экономического кризиса 1990-х годов от экономических кризисов капитализма, когда производительность труда либо вообще не сокращалась либо сокращалась незначительно в связи с проводившимся капиталистами сокращением числа работников по мере сокращения объема производства. Несколько меньшим было при капитализме и сокращение объема основных фондов. В этих отличиях отражались особенности возникающего российского капитализма как крайне неэффективной экономической системы.



Вместе с тем в данный период с точки зрения динамики и эффективности ресурсов выделяются два подпериода: 1) бурное сокращение ВВП и факторов его изменения в 1992–1994 годах, а также и резкое замедление сокращения ВВП и даже его небольшой рост в 1995–1998 годы; 2) небольшое улучшение использования ресурсов в 1995–1998 годы, что означало минимальную рационализацию российского капитализма. Наибольшую опасность для дальнейшего экономического развития России представляло непрерывное и значительное (2,5–3 %) ежегодное сокращение основных фондов.

5.2. Структурные изменения в производстве ВВП

В 1992–1998 годах произошли драматические изменения в структуре производства ВВП России. Они явились продолжением изменений, происходивших в 1998–1991 годах [20].

Изменения в структуре экономики России в данный период складывались под влиянием ряда факторов. Во-первых, как реакция на диспропорции в структуре экономики в советский период. В этом отношении они продолжали изменения структуры экономики предыдущего периода. Эти изменения в данный период шли еще более резко и быстро. Речь идет прежде всего о сокращении военного бремени экономики. В условиях отсутствия опасности глобального военного конфликта (т. е. военного столкновения с США или блоком НАТО) в обозримом будущем и уже имеющихся огромных запасов военной техники и боеприпасов иметь военные расходы на уровне 15–20 % ВВП было безумием. Значительное сокращение военных расходов произошло уже в 1991 году [21]. Решающий шаг в этом отношении был предпринят в 1992 году (более подробно об этом в главе о демилитаризации и конверсии экономики). В этом году закупки военной техники были сокращены в несколько раз [22]. Некоторые видные экономисты и ученые считали и это сокращение недостаточным. К ним принадлежали талантливнейший бывший советский экономист И. Бирман и полковник ГРУ В. Шлыков. Они считали и принятый уровень закупок чрезмерным, не вызывавшимся военной необходимостью и непосильным для российской экономики. Учитывая огромную занятость в военной промышленности, для преодоления социального недовольства они (особенно Игорь Бирман) предлагали долго выплачивать большие пособия высвобождаемым в военной промышленности рабочим и ИТР. Российское правительство не



пошло по этому пути, и я считаю, что поступило правильно. Даже относительно хорошо оплачиваемая безработица – огромное социальное потрясение. К тому же фактическая консервация множества военных предприятий затрудняет их последующее восстановление в случае необходимости. При этом, если верить тогдашнему министру экономики Александру Нечаеву, в ходе сокращения военных расходов в 1992 году старались сохранить передовые военные технологии и НИОКР [23]. Другой проблемой была излишняя численность вооруженных сил (3 млн человек). Уже в 1992 году началось ее сокращение с доведением к середине 1990-х годов до 2,1 млн человек [24].

Сокращение всех элементов военных расходов продолжалось почти в течение всего данного периода. В результате этих сокращений расходы консолидированного (исключительно федерального) бюджета РФ на национальную оборону составили 68 млрд рублей, что по отношению к ВВП в этом году, равному 2629,6 млрд рублей, составило 2,6 % [25]. Эта величина примерно соответствовала доле военных расходов в ВВП подавляющего большинства западных стран. С учетом произошедшего в этот период огромного сокращения ВВП такой уровень военных расходов с учетом огромного расхищения средств в ходе исполнения оборонного бюджета чиновниками Министерства обороны практически означал почти полное прекращение закупок новой военной техники, проведения НИОКР и нищенское существование основной части военнослужащих, кроме казнокрадов-чиновников. Это означало небоеспособность вооруженность сил РФ, что проявилось в ходе первой чеченской войны. К тому же была в значительной степени разрушена оборонная промышленность, потеряны многие технологии и квалифицированные кадры в самой промышленности и сфере НИОКР. При всем том в вооруженных силах еще оставалось значительное количество военной техники и запасов боеприпасов.

Огромное абсолютное и относительное сокращение военных расходов имело колоссальное воздействие на состояние российской экономики, учитывая огромную роль ВПК в экономике СССР. Речь идет не только о прямом сокращении военной промышленности, которая давала в СССР больше половины продукции машиностроения и металлообработки. Эту промышленность и вооруженные силы обеспечивали сырьем, материалами и услугами многие формально гражданские отрасли экономики, такие как черная и цветная металлургия, химическая промышленность, строительство (в части оборонного строитель-



ства), нефтеперерабатывающая и даже легкая промышленность (пошив обмундирования) и транспорт (перевозки военных грузов и военнослужащих). Понятно, что огромное сокращение выпуска военной продукции должно было иметь мультикативный эффект по всей экономике, как минимум до тех пор, пока она не приспособится к новой структуре конечного спроса, что было нелегко даже для несравненно более гибкой экономики США после первой и второй мировых войн. Прежде всего и больше всего этот негативный мультикативный эффект сказался на промышленности, что и объясняет во многом ее абсолютное и относительное (по доле в ВВП) падение в данный период. Этот негативный эффект демилитаризации мог быть со временем компенсирован успешной конверсией военной промышленности. Но именно здесь российскую экономику ожидал колоссальный провал (в отличие от американской после двух мировых войн).

Противодействующим фактором к негативному влиянию сокращения военных расходов на развитие промышленности явился экспорт высвобождаемой от выполнения военных заказов продукции. Это в меньшей степени в данный период коснулось собственно военной продукции, поскольку многие постоянные потребители советской военной техники после развала социалистического лагеря отпали, а поиск платежеспособных контрагентов шел очень медленно и даже к концу периода экспорт военной техники оказался небольшим – несравненно ниже советского уровня, даже на нормальных коммерческих условиях (большая часть советской военной техники продавалось в кредит, который, как правило, не возвращался из-за неплатежеспособности заемщиков). Гораздо более успешно нашли выход на экспортные рынки предприятия сырьевых отраслей и производители многих полуфабрикатов с относительно неплохими качественными характеристиками. К наиболее успешным в этом отношении можно отнести алюминиевую промышленность, которая к концу 1990-х годов основную часть своей продукции экспортировала. Расширили свой экспорт в западные страны нефтяная и газовая промышленность, черная металлургия, многие другие отрасли цветной металлургии, некоторые отрасли химической промышленности.

Очень сильное влияние на производственную структуру экономики оказало огромное сокращение капитальных вложений в 1990-е годы, близкое по размерам к сокращению военных расходов. Оно было связано с несколькими обстоятельствами. Первая, но дале-



ко не главная причина состояла в том, что в некоторых отраслях экономики действительно был избыток производственных мощностей и дальнейшее их увеличение было нецелесообразным. Это прежде всего многие отрасли военной промышленности, но также и некоторые отрасли гражданского машиностроения (например, сельскохозяйственное машиностроение) или мелиорация. С другой стороны, в той же оборонной промышленности существовала острая необходимость во вложениях в конверсию. При больших сроках службы оборудования такая же острая необходимость существовала в обновлении оборудования почти во всех отраслях экономики и замене устаревшего оборудования на более молодое и технически более совершенное и экономичное.

Наиболее важной причиной сокращения капиталовложений была острейшая нехватка финансовых ресурсов как у государства, так и у предприятий. Доходов государственного бюджета не хватало даже для удовлетворения текущих нужд бюджетных учреждений и бюджетников (включая пенсионеров). То же самое можно сказать о предприятиях, подавляющее большинство которых (по альтернативным оценкам) в реальном секторе экономики оказалось убыточным даже до выплаты налогов и тем более после выплаты налогов, по чистой прибыли.

Резкое сокращение объема капитальных вложений имели следующие макроэкономические структурные последствия. Во-первых, резко сократилась доля вложений в основные фонды ВВП. Во-вторых, резко сократился спрос на продукцию отраслей, обеспечивающих строительство материалами: черная металлургия, промышленность строительных материалов, лесная и деревообрабатывающая промышленность. В-третьих, резко сократился спрос на продукцию инвестиционного машиностроения. Лишь в небольшой степени это сокращение внутреннего спроса могло компенсироваться ростом экспорта (в черной металлургии). Сокращение объема капитальных вложений привело к дальнейшему сокращению сферы товаров в ВВП.

Сокращение расходов на приобретение военной техники и капитальных вложений, а также помощь бывшим слаборазвитым социалистическим и развивающимся странам и, что еще более существенно, бывшим республикам СССР, казалось, должны были привести к росту личных доходов населения и производству потребительских товаров промышленностью и сельским хозяйством, жилищного строительства.



Этого, однако, не произошло, что объясняется прежде всего огромным падением ВВП в 1990-е годы. Другие макроэкономические факторы – огромная утечка капитала из СССР и рост импорта ряда промышленных и продовольственных потребительских товаров.

Вместе с тем в анализируемый период произошел относительный, а по некоторым видам и абсолютный рост продукции рыночных услуг. Этот рост объяснялся прежде всего крайне низким объемом этих услуг в СССР. Разумеется, при в огромной степени выросшем уровне цен на рыночные услуги по сравнению с уровнем заработной платы основная масса населения РФ не могла увеличить потребление рыночных услуг, она даже намного сократила их потребление, кроме тех услуг, без минимального уровня потребления которых невозможно было обойтись (прежде всего жилищно-коммунальные услуги). Но состоятельные слои населения могли позволить себе увеличение их потребления даже в самом начале рассматриваемого периода (например, дорогие рестораны и иностранный туризм, платная медицина и образование). Частично рост потребления рыночных услуг состоятельными слоями населения компенсировал их падение у низкообеспеченных слоев населения.

Наконец, потребление нерыночных услуг в этот период катастрофически сократилось. Это касается здравоохранения, образования, культуры, науки, обороны и правоохранительной деятельности. Резкое сокращение объема нерыночных услуг явилось следствием резкого сокращения бюджетных расходов.

Вследствие указанных процессов произошло резкое изменение доли отдельных частей созданного ВВП между производством товаров, рыночных и нерыночных услуг.

Расчет соотношения между отдельными крупными частями произведенного ВВП РФ в 1990–1998 годах приведен в табл. 17.

Из табл. 17 видно, что в текущих ценах, отражающих реальную роль каждого сектора в экономике, уже к 1995 году (т. е. всего за 5 лет) произошло коренное изменение структуры российской экономики. В ней впервые доля услуг превысила долю товаров в ВВП. С 1995 по 1998 годы этот процесс продолжался, но уже значительно медленнее. Его объективные возможности были уже, в основном, исчерпаны. Среди услуг особенно сильно (почти в 3 раза) выросла доля рыночных услуг. Очевидно, что даже с учетом сокращения ВВП за весь период на треть намного возрос и абсолютный объем этих услуг.



Таблица 17

Структура произведенного ВВП РФ в 1990–1998 годах, млрд руб., %

| Показатель | 1990 | % | 1995 | % | 1998 | % |
|--|-------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| А. Товары | | | | | | |
| 1. Промышленность | 230,7 | 37,8 | 372110,2 | 26,0 | 716153,6 | 27,2 |
| 2. Строительство | 65,0 | 10,6 | 121258,1 | 8,4 | 176382,9 | 6,7 |
| 3. Сельское хозяйство | 100,9 | 16,5 | 95640,3 | 6,7 | 134231,3 | 5,1 |
| 4. Лесное хозяйство | 0,6 | 0,1 | 1655,8 | 0,1 | 3162,0 | 0,1 |
| 5. Прочие отрасли материального производства | 7,6 | 1,2 | 6207,8 | 0,4 | 17376,5 | 0,6 |
| Итого | 404,8 | 66,7 | 596871,6 | 41,6 | 1047306,3 | 39,8 |
| Б. Рыночные услуги | | | | | | |
| 1. Транспорт и связь | 43,0 | 7,0 | 162885,8 | 11,4 | 259655,4 | 9,8 |
| 2. Торговля | 25,4 | | | | | |
| 3. Заготовки | 2,3 | | | | | |
| 4. Материально-техническое снабжение | 4,2 | 5,2 | 282399,0 | 19,7 | 489978,6 | 18,6 |
| 5. Вычислительное обслуживание | 1,2 | - | 977,2 | - | 2231,5 | - |
| 6. Прочие виды рыночных услуг | - | - | 44685,9 | 3,1 | 125317,9 | 4,8 |
| Итого | 76,1 | 12,5 | 490951,5 | 34,3 | 877265,4 | 33,6 |
| В. Нерыночные услуги | | | | | | |
| Итого | 74,8 | 12,2 | 247247,9 | 17,3 | 465009,4 | 17,7 |
| Налоги на производство и импорт | 55,1 | 9,0 | 108897,2 | 7,6 | 179616,0 | 6,8 |
| ВВП | 610,0 | 100,0 | 1428522,1 | 100,0 | 2629623,0 | 100,0 |

Источники

1. Для 1990 года: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России 1961–1990. – М., 2002. – С. 189–199.
2. Для 1995 и 1998 годов: РСЕ. 2003. – С. 284–285.

Намного медленнее росла доля нерыночных услуг, а их абсолютный объем, с учетом сокращения ВВП, сократился очень значительно.

Для более полного и объективного представления о доле этих секторов в экономике России 1990-х годов следует учесть изменение цен на указанные компоненты ВВП.



Важный индикатор структурных сдвигов в создании ВВП – изменение структуры занятости в экономике. Соответствующие официальные данные представлены в табл. 18.

Таблица 18

Структура занятости в экономике РФ в 1990–1998 годах (в %)

| Показатель | 1990 | 1995 | 1998 |
|--|------|------|-------|
| Товары | | | |
| 1. Промышленность | 30,3 | 25,8 | 22,22 |
| 2. Сельское хозяйство | 12,9 | 14,7 | 13,7 |
| 3. Лесное хозяйство | 0,3 | 0,4 | 0,4 |
| 4. Строительство | 12,0 | 9,3 | 8,0 |
| 5. Прочие отрасли материального производства | 3,1 | 3,0 | 2,7 |
| Итого | 58,6 | 53,2 | 47,0 |
| Рыночные услуги | | | |
| 1. Транспорт | 6,6 | 6,6 | 6,3 |
| 2. Связь | 1,2 | 1,3 | 1,3 |
| 3. Оптовая, розничная торговля и общественное питание | 7,8 | 10,1 | 14,6 |
| 4. Жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания | 4,3 | 4,5 | 5,3 |
| 5. Финансы, кредит, страхование | 0,5 | 1,2 | 1,1 |
| Итого | 20,4 | 23,7 | 28,6 |
| Нерыночные услуги | | | |
| 1. здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 5,6 | 6,7 | 7,0 |
| 2. Образование | 7,9 | 9,3 | 9,3 |
| 3. Культура и искусство | 1,7 | 1,7 | 1,7 |
| 4. Наука и научное обслуживание | 3,7 | 2,5 | 2,0 |
| 5. Управление | 2,1 | 2,9 | 4,4 |
| Итого | 21,0 | 23,1 | 24,4 |

Источник. РСЕ. 2003. – С. 137.

Как видим, данные по занятости подтверждают тенденции, отраженные в структуре производства ВВП. Тем не менее сокращение доли занятости в сфере производства товаров оказывается несколько меньшим, чем по текущим ценам. Очевидно, что эта разница преимущественно связана с неодинаковым ростом цен на товары и услуги.



Для определения структуры указанных секторов воспользуюсь (при всех ее недостатках) официальными данными о их динамике в разрезе валового производства, промежуточного продукта и валовой добавленной стоимости за 1990, 1995 и 1998 годы [26].

Перегруппированные в соответствии с вышеуказанной классификацией отрасли представлены в табл. 19 (в % к СОП 1990 года).

Таблица 19

Структура экономики РФ в 1990–1998 годах (в % к СОП 1990 года)

| Отрасль | Вв 1990 | Пп 1990 | Вдс 1990 | ВВ 1995 | ПП 1995 | ВДС 1995 | ВВ 1998 | ПП 1998 | ВДС 1998 |
|--|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|
| Товары | | | | | | | | | |
| 1. Промышленность | 45,15 | 26,254 | 18,896 | 23,504 | 13,955 | 9,549 | 18,927 | 10,177 | 8,750 |
| 2. Сельское хозяйство | 4,636 | 1,665 | 2,970 | 4,125 | 2,075 | 2,050 | 3,484 | 1,855 | 1,629 |
| 3. Лесное хозяйство | 0,114 | 0,048 | 0,066 | 0,067 | 0,019 | 0,048 | 0,061 | 0,018 | 0,043 |
| 4. Строительство | 14,716 | 6,609 | 8,107 | 6,012 | 2,792 | 3,220 | 4,411 | 2,032 | 2,379 |
| 5. Прочие отрасли производства товаров | 0,676 | 0,264 | 0,411 | 0,336 | 0,092 | 0,243 | 0,262 | 0,081 | 0,181 |
| Итого | 65,292 | 34,917 | 30,45 | 34,044 | 18,933 | 15,11 | 27,145 | 14,163 | 12,982 |
| Рыночные услуги | | | | | | | | | |
| 1. Транспорт и связь | 9,685 | 1,881 | 7,805 | 6,175 | 2,109 | 4,065 | 4,801 | 2,006 | 3,702 |
| 2. Торговля, заготовки и общепит | 8,189 | 2,038 | 6,152 | 6,941 | 1,786 | 5,156 | 7,062 | 1,87 | 5,191 |
| 3. Информационно-вычислительное обслуживание | 0,043 | 0,016 | 0,027 | 0,036 | 0,014 | 0,022 | 0,035 | 0,012 | 0,023 |
| 4. Операции с недвижимостью | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,471 | 0,002 | 0,469 | 0,826 | 0,019 | 0,807 |
| 5. Обслуживание рынка и сельского хозяйства | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,843 | 0,245 | 0,599 | 0,436 | 0,113 | 0,313 |
| 6. Финансы, кредит, страхование | 0,169 | 0,024 | 0,144 | 0,356 | 0,139 | 0,217 | 0,689 | 0,449 | 0,240 |
| Итого | 18,086 | 4,004 | 14,002 | 14,822 | 4,295 | 10,527 | 13,849 | 4,469 | 9,380 |
| Нерыночные услуги | 16,622 | 8,972 | 8,555 | 12,814 | 5,732 | 7,082 | 13,209 | 5,115 | 8,144 |
| Всего | 100,000 | 46,993 | 53,007 | 61,680 | 28,960 | 32,190 | 54,253 | 23,747 | 30,506 |

Источник. Литвинцева Г.П. Указ. соч. Приложение п. 17–п. 19.



К этим данным, как и другим макроэкономическим данным Госкомстата, надо относиться с большой осторожностью. Тем не менее воспользуемся ими не только за неимением лучшего, но и как исходным для анализа. Начну с определения изменения доли указанных компонентов СОП в каждом анализируемом году. Данные расчета, основанного на данных табл. 19, представлены в табл. 20 (в %).

Таблица 20

Структура экономики РФ по секторам (в % к СОП 1990 года)

| Показатель | Вв90 | Пп90 | Вдс90 | Вв95 | Пп95 | Вдс95 | Вв98 | Пс98 | Вдс98 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Товары | 65,29 | 74,7 | 57,3 | 55,18 | 65,36 | 46,94 | 50,00 | 57,23 | 42,55 |
| 2. Рыночные услуги | 18,08 | 8,52 | 26,4 | 24,02 | 14,83 | 32,70 | 25,52 | 18,82 | 30,74 |
| 3. Нерыночные услуги | 16,62 | 9,09 | 16,86 | 20,76 | 19,78 | 22,00 | 24,33 | 21,53 | 26,6 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Табл. 20 демонстрирует те же тенденции, что и предыдущие таблицы в отношении структурных изменений в составе СОП. Тем не менее имеется и существенная разница в размерах. Так, в неизменных ценах падение сектора товаров гораздо менее значительно. В 1998 году его доля в СОП оказывается в неизменных ценах значительно меньше: 50,0 % вместо 39,8 % в текущих ценах. В этом отношении занятость гораздо более точно отражает долю каждого сектора в СОП. Это не означает, что данные в текущих ценах не имеют значимого экономического содержания. Они характеризуют относительную экономическую выгодность отдельных секторов экономики, в частности высокую выгодность сферы рыночных услуг по сравнению со сферой товаров. Как и в текущих ценах, наиболее значимые структурные изменения произошли в период 1990–1995 годов.

Наибольшее значение с точки зрения эффективности экономики имеет вопрос о доле промежуточного продукта в СОП. Известно, что советская экономика была исключительно материалоемкой. Это определялось как структурой экономики (преобладанием наиболее материалоемкой сферы товаров), так и избыточной материалоемкостью каждого сектора. В текущих ценах эта доля менялась следующим образом: 1990 год – 46,94 %, 1995 год – 43,35 %, 1998 год – 43,76 %. В неизменных ценах динамика такова: 1990 год – 46,95 %, 1995 год – 46,95 %, 1998 год –



43,76 %. Таким образом, элиминирование относительного изменения цен позволило изменить и тенденцию на отдельных этапах. Снижение материалоемкости в неизменных ценах 1998 года пришлось на период 1995–1998 годов, а не 1990–1995 годов. И это кажется более правдоподобным: именно в конце периода с завершением приватизации и усилением внешней и внутренней конкуренции появилась необходимость в экономии. Этот вывод еще более усиливается тем, что наибольшие материалосберегающие структурные сдвиги произошли в первом периоде. Однако этот вывод требует проверки на секторальном уровне. На основе данных табл. 20 исчислена доля промежуточного продукта в каждом секторе по годам анализируемого периода. Результаты расчета представлены в табл. 21 (в %).

Таблица 21

**Доля промежуточного продукта по секторам экономики РФ
в 1990–1998 годах (в %)**

| Сектор | 1990 | 1995 | 1998 |
|-------------------|-------|-------|-------|
| Товары | 53,46 | 55,6 | 52,17 |
| Рыночные услуги | 22,14 | 28,98 | 32,29 |
| Нерыночные услуги | 53,98 | 41,93 | 38,75 |

Данные табл. 21 ослабляют сделанный ранее вывод. Из трех секторов уменьшение доли промежуточного продукта произошло только в одном, правда, самом крупном и материалоемком и в том же направлении, что и по всей экономике. Для более определенного вывода об изменении доли промежуточного продукта оценим это изменение по наиболее важным отраслям каждого сектора (за исключением сектора нерыночных услуг, который не распределен по отраслям). Результаты представлены в табл. 22 (в %).

Таблица 22

**Доля промежуточного продукта в промышленности, транспорте и связи
в 1990–1998 годах (в %)**

| Отрасль | 1990 | 1995 | 1998 |
|-------------------|-------|-------|-------|
| Промышленность | 53,46 | 55,61 | 52,17 |
| Транспорт и связь | 19,42 | 34,15 | 41,78 |

Источник. Табл. 19.



Вместе с тем и эти отрасли экономики достаточно неоднородны. Очевидно, что добывающая промышленность, у которой падение производства было наименьшим, намного менее материалоемкая, чем обрабатывающая промышленность. Даже выделение отдельных отраслей обрабатывающей промышленности вряд ли прояснит картину с изменением материалоемкости продукции в связи с экономией материалов, ибо они тоже неоднородны по материалоемкости. Неоднородны также транспорт и связь. Таким образом, использование официальных макро- и мезоэкономических данных в стоимостном выражении вряд ли, как это пыталась многочисленными расчетами сделать в цитируемой работе Г.П. Литвинцева, могут дать ответ на поставленный вопрос. Несколько более полезными могут оказаться натуральные данные, но их российская статистика собирала крайне мало. Расход топлива в электроэнергетике на один отпущенный кВт-час в 1990–1998 годах все же несколько снизился [8]. Таким образом, в отношении экономии материальных ресурсов в целом достижений не видно (они были, скорее всего, в сельском хозяйстве, где определенно уменьшились потери при уборке и перевозке сельскохозяйственных продуктов) и потери горючесмазочных материалов, о чем говорит сравнение их динамики с динамикой сельскохозяйственного производства.

Определенно произошли позитивные изменения в связи с сокращением производства материалоемкой и неконкурентоспособной продукции ряда отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства (животноводство). Эти отрасли, в сущности, приносили в мировых ценах отрицательную добавленную стоимость, и это сразу обнаружилось, когда началась реальная конкуренция на внутреннем рынке с импортными товарами. С точки зрения динамики ВВП сокращение этих отраслей было благом. Другое дело, что в долгосрочном плане это оборачивалось катастрофой, ибо судьба экономики России теперь определялась сырьевыми отраслями и эффективным первым их переделом (например, частью продукции черной металлургии). Я уже не говорю о неприемлемости такой структуры экономики для великой державы, какой хотя бы в силу территории является Россия. Следовало разработать программу оздоровления обрабатывающей промышленности, модернизации наиболее перспективных отраслей и предприятий. Но для этого у власти не было ни желания, ни средств. Вместо этого российская власть пассивно наблюдала за ее гибелью.



5.3. Изменения в распределении ВВП

В качестве исходного источника о распределении ВВП в 1990–1998 годы использую официальные данные Госкомстата РФ с небольшими коррективами крупного российского экономиста Станислава Меньшикова. Они приведены в табл. 23.

Таблица 23

Распределение ВВП по образующим его доходам (в %)

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|--|-------|-------|--------------|--------------|
| Оплата труда наемных работников | 43,7 | 36,7 | 45,2 | 47,2 |
| В том числе скрытая оплата труда | – | – | 10,4 | 10,1 |
| Открытая оплата труда | 43,7 | 36,7 | 34,8 | 36,1 |
| Скорректированная оплата труда | 43,7 | 36,7 | 49,0 | 41,6 |
| Чистые налоги на производство и импорт | 4,5 | 3,4 | 7,8 | 15,2 |
| Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы | 51,9 | 59,9 | 43,0 | 37,8 |
| Смешанный доход | 2,6 | 7,0 | 12,3 | 12,7 |
| Валовая прибыль | 49,3 | 52,9 | 30,7 (31,7) | 25,1 (30,5) |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 99,0 (100,0) | 94,6 (100,0) |

Примечание. Поскольку за 1995 и 1998 годы итог по расчетам С. Меньшикова не равняется 100, разница итогов отдельных статей и 100 отнесена мною к доле валовой прибыли (мои вычисления указаны в скобках).

Источник. Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. – М., 2004. – С. 254.

Внесенная Станиславом Меньшиковым поправка в расчеты Госкомстата относится к трактовке величины скрытой оплаты труда. Меньшиков справедливо считает, что значительная ее часть (по его мнению, половина) относится к доходам собственников и топ-менеджеров компаний и соответственно уменьшает его величину, относя ее к валовой прибыли [28].

Наиболее бросающееся в глаза изменение в структуре распределения ВВП – значительное (почти в 5 раз) расширение доли смешанных доходов. Под смешанными доходами в статистике национальных счетов понимается валовая прибыль некорпоративных частных организаций. Этот рост связан с огромным расширением почти с нуля количества этих организаций и высокой прибыльностью их деятельности в данный



период, преимущественно в посреднической деятельности. В связи с этим и очень значительное снижение доли валовой прибыли в корпоративном секторе, преимущественно находящемся в сфере производства. Снизилась и совокупная доля валовой прибыли и смешанных доходов в ВВП. Это определило и сужение возможностей экономики не только по ее расширению, но даже по поддержанию величины имеющихся основных и оборотных фондов.

Существенное изменение – значительное повышение доли чистых налогов на производство и импорт с ничтожной величины в начале периода, несовместимой с существованием государства, до весьма заметной величины в конце периода. Следует, однако, иметь в виду что в этот период значительная величина налогов уплачивалась в неденежной форме, что очень существенно влияло на реальные возможности бюджета в сторону уменьшения (не говоря уже о влиянии сокращения самого ВВП).

Разнонаправленное изменение доли бюджета и валовой прибыли и смешанных доходов привело к тому, что доля оплаты труда изменилась к концу периода по сравнению с началом относительно незначительно, а в 1995 году даже выросла, однако с учетом резкого снижения объема ВВП она абсолютно, резко упала.

При оценке этих изменений следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, резкие изменения структуры доходов ВВП в 1991 году по сравнению с 1990 годом. Именно в 1991 году доля оплаты труда наемных работников снизилась с 51 % в 1990 году до 43,6 %, доля чистых налогов на производство и импорт снизилась с 11,8 % до 4,4 %, валовой прибыли в экономике – выросла с 39,3 % до 51,8 % [29].

Во-вторых, наиболее резкие изменения в структуре доходов произошли уже в начале периода.

Наиболее существенный дефект рассчитанного Станиславом Меньшиковым распределения ВВП – отсутствие в нем чистой прибыли и чистых смешанных доходов с исключением объема потребления основных фондов. Это обстоятельство очень серьезно влияет на выводы автора о распределении ВВП. При этом необходимо, разумеется, учесть реальный объем потребления основных фондов на основе их восстановительной стоимости, намного превышающей ее балансовую стоимость, исходя из которой она оценивалась в статистике национальных счетов России. Отмечу, что в отличие от существующей статистической практики отнесения к чистой прибыли валовой прибыли за вычетом налогов я вкладываю в него другой экономический смысл, поскольку



валовая прибыль, как и смешанные доходы, по Станиславу Меншикову, уже исчислена без налогов.

Впервые корректировка величины чистой прибыли и чистых смешанных доходов за 1991–1995 годы с учетом переоцененных основных фондов была мною (эта часть статьи была написана мною) предпринята еще в 1997 году [30]. Но тогда размер основных фондов был рассчитан с учетом данных Госкомстата РФ, видимо, уже тогда отличающихся в сторону повышения от переоценок предприятий. Тем не менее уже тогда выявилась отрицательная величина чистой прибыли и рентабельности основных фондов в сфере производства товаров, начиная с 1993 года [31].

Следующим этапом корректировки чистой прибыли за 1991 год, почти не затронутым в 1997 году пересчетом, явился этот пересчет в 2010 году в моей книге, посвященной экономической истории России в новейшее время. Этот пересчет учитывал исчисленную мною ранее [32] недооценку стоимости основных фондов и индекс цен на инвестиционные товары в 1991 году. В результате этой корректировки оказалось, что уже в 1991 году даже с учетом весьма значительной в этом году теневой экономики чистая прибыль оказалась минусовой [33].

Впоследствии мы с моими коллегами произвели расчеты восстановительной стоимости основных фондов ряда отраслей российской экономики. Но они относились к периоду конца 1990-х годов и начала нулевых годов. Для пересчета стоимости основных фондов по восстановительной стоимости в анализируемый период я использовал это соотношение по жилищному хозяйству. Оно носит относительно однородный характер и довольно точно отражает соотношение между балансовой и восстановительной стоимостью по основной части стоимости основных фондов – зданиям и сооружениям. Здесь содержится известное упрощение, связанное с неполным учетом соотношения по другим элементам основных фондов, но для такого рода примерных расчетов им можно пренебречь.

К сожалению, не удалось исчислить данное соотношение для 1992 года, поскольку до 1995 года как раз основные фонды жилищного хозяйства не подвергались переоценке [35]. Вследствие этого обстоятельства доля этих фондов на январь 1994 года после переоценки составила 7,1 % [36] вместо 18,7 % в 1990 году. Поэтому для этого года пришлось использовать среднее соотношение восстановительной и балансовой стоимости между 1991 годом и 1995 годом, исчислявшееся мною ранее [36]. Для 1998 года был произведен мною специальный расчет стоимо-



сти 1 м² жилой площади в текущих ценах. Вследствие того, что переоценка основных фондов в РФ была произведена с 1 июля 1992 года (и то не по всем отраслям), балансовая стоимость основных фондов на конец 1992 года была определена как средняя между ее стоимостью в конце 1991 года и в конце 1992 года.

Результаты расчета объема потребления основных фондов по восстановительной стоимости представлены в табл. 24.

Таблица 24

Объем потребления основных фондов в 1991–1998 годах

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|-----------|----------|--------------|------------|
| 1. Стоимость основных фондов жилищного хозяйства по балансовой стоимости на конец года, млрд руб. | 343,0(1) | - | 1994683,0(1) | 3850,6(1) |
| 2. Жилищный фонд, млрд м ² | 2,449(3) | 2,492(3) | 2,645(3) | 2,738(3) |
| 3. Балансовая стоимость 1 м ² жилой площади, руб., 1995 год – тысяч рублей (3 : 2) | 140,0 | - | 754,1 | 1406,3 |
| 4. Стоимость 1 м ² жилой площади по восстановительной стоимости, руб., 1995 год – тысяч рублей | 1670,2(2) | - | 2054,0(2) | 3249,0(4) |
| 5. Соотношение восстановительной и балансовой стоимости 1 м ² жилой площади (4 : 3) | 11,92 | 8,6 | 2,72 | 2,31 |
| 6. Балансовая стоимость основных фондов на конец года, млрд руб. | 2061(1) | 22571(1) | 13072378(1) | 14246,4(1) |
| 7. Восстановительная стоимость основных фондов (6 × 5) млрд руб., 1995 и 1998 годы, трлн рублей | 24567,1 | 194110,0 | 35556676,0 | 32909,2 |
| 8. Объем потребления основных фондов, млрд руб. (7 × 0,03) | 737,0 | 5823,0 | 1,066700,0 | 987,3 |

Примечание. В 1991 году – на уровне начала 1990 года.

Источник

1. РСЕ. 2003. – С. 305.

2. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. – Новосибирск, 2011. – С. 41. Скорректированные на объем продукции строительства из статистики национальных счетов (РСЕ. 2003. – С. 284–285).

3. РСЕ. 2003. – С. 200.

4. Расчет автора. Данные за 1998 год в деноминированных рублях.



Сравним исчисленный здесь объем потребления основных фондов с исчислениями Госкомстата РФ. Результаты сравнения представлены в табл. 25.

Т а б л и ц а 25

**Сравнение альтернативной и официальной оценки основных фондов
за 1991–1998 годы**

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|--|-------|--------|-----------|-------|
| 1. Объем потребления основных фондов по данным Госкомстата РФ, млрд руб. | 141,5 | 2552,1 | 342937,0 | 400,7 |
| 2. То же, по данным табл. 24 | 737,0 | 5823,0 | 1066700,0 | 987,3 |
| 3. Разница (2–1), млрд руб. | 595,5 | 3279,9 | 723763,0 | 586,6 |

Источники

1. За 1991–1992 годы: РСЕ. 1994. – М., 1994. – С. 248–249.
2. За 1995 и 1998 годы: Национальные счета России в 1995–2002 годах. – М., 2003. – С. 57, 60. Данные за 1998 год в деноминированных рублях.

Исчисления в табл. 25 позволяют скорректировать данные о чистой прибыли и смешанных доходах. Результаты представлены в табл. 26.

Т а б л и ц а 26

**Альтернативная оценка чистой прибыли и смешанных доходов
в 1991–1998 годах**

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|--|--------|--------|-----------|-------|
| 1. Чистая прибыль и смешанные доходы по данным Госкомстата РФ, млрд руб. | 485,7 | 6624,5 | 267855,0 | 549,5 |
| 2. Корректировка потребления основных фондов, млрд руб. | 595,5 | 3279,9 | 723763,0 | 586,6 |
| 3. Альтернативная оценка чистой прибыли и смешанных доходов, млрд руб. (1–2) | -109,8 | 3344,6 | -455590,8 | -37,1 |

Источники. Те же, что и в табл. 25. Данные за 1998 год в деноминированных рублях.

Как видим, в трех из четырех рассмотренных годов величина чистой прибыли и смешанных доходов оказалась отрицательной, а в 1992 году, хотя и положительной, но почти в 2 раза меньше официальной. Если бы расчет в табл. 26 шел только по прибыли, результаты, безусловно, еще намного сильнее отличались от официальных и показывали отрицательное значение чистой прибыли. Этот результат еще более значим,



если учесть, что в этот период ежегодно из России на десятки миллиардов долларов в год происходила утечка капитала.

Для оценки экономических последствий убыточности российской экономики в большую часть данного периода произведу расчет рентабельности основных фондов с учетом налогов с хозяйственных предприятий. Результаты расчета представлены в табл. 27.

Таблица 27

Чистая рентабельность основных фондов в 1991–1998 годах

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|----------|-----------|----------|----------|
| 1. Чистая прибыль и смешанные доходы, млрд руб., 1995 год – трлн руб. | -109,8 | 3444,6 | -455,9 | -37,1 |
| 2. Налоги на хозяйственные организации, млрд руб., 1995 год – трлн руб. | 140,8(2) | 4210,5(2) | 275,7(3) | 392,4(3) |
| 3. Чистые налоги и смешанные доходы за вычетом налогов (1-2), млрд руб., 1995 год – трлн руб. | -250,6 | -765,9 | -735,6 | -429,4 |
| 4. Восстановительная стоимость основных фондов, млрд руб., 1995 год – трлн руб. | 24567,1 | 194110,0 | 35556,7 | 32909,2 |
| 5. Износ основных фондов, % | 36,0(1) | 42,0(1) | 39,4(4) | 41,6(4) |
| 6. Остаточная стоимость основных фондов, млрд руб., 1995 год – трлн руб. | 15429,4 | 112583,0 | 21476,2 | 19120,4 |
| 7. Чистая рентабельность основных фондов, % (3 : 6) | -1,6 | -0,6 | -3,4 | -2,2 |

Источники

1. Народное хозяйство РСФСР в 1990 году. – М., 1991. – С. 314; Российская Федерация в 1992 г. – М., 1993. – С. 343.

2. РСЕ. 1994. – С. 270.

3. РСЕ. 2003. – С. 548. Без доходов Пенсионного фонда, Фонда медицинского страхования и Фонда обязательного медицинского страхования.

4. РСЕ. 2003. – С. 308.

Как видим, чистая рентабельность к основным фондам за вычетом налогов во все годы оказывается отрицательной. Это означает, что собственных средств предприятий не хватало даже для возмещения выбытия основных фондов. А из чистой прибыли и смешанных доходов необходимо было еще наращивать оборотные активы. Очевидно, что как раз сокращение оборотных активов (зачастую чрезмерных) являлось



первой жертвой убыточности экономики, второй – сокращение внеоборотных активов, прежде всего основных фондов.

С учетом реальной величины чистой прибыли и рентабельности сделанные Станиславом Меньшиковым и многими другими авторами, опирающимися на данные, пусть и несколько скорректированные, статистики национальных счетов Госкомстата РФ, выводы приходится очень сильно менять. Очевидно, что еще более чрезмерными выглядят размеры смешанных доходов, отражающие непомерные доходы «новой экономики» и ее хозяев. Но вряд ли следует считать в сложившихся условиях столь недостаточной, как считает Станислав Меньшиков, величину оплаты труда. Скорее ее следует, на первый взгляд, признать чрезмерной, раз она привела к отрицательной величине чистой прибыли. Чрезмерной может показаться в свете отрицательной величины чистой прибыли и величина налогов на производство и импорт. Однако пропорции распределения доходов в этот период требуют более тщательного анализа и осмысления.

В условиях глубочайшего экономического кризиса 1990-х годов пропорции распределения доходов неизбежно были далеки от нормальных. В связи с анализируемой проблемой следует отметить, что огромному сокращению в этот период подверглись не только многие отрасли с отрицательной добавленной стоимостью, но, хотя и в меньшем размере, и заведомо эффективные отрасли, как нефтяная и газовая промышленность, некоторые подотрасли цветной металлургии, черная металлургия, ряд отраслей ВПК с большими экспортными возможностями. Это сужало и доходы работников этих отраслей и инвестиционные возможности и налоговые поступления. Следующей причиной явилось чудовищное социальное расслоение и связанное с этим уклонение от уплаты налогов и утечка капитала. Российское государство не использовало возможности пополнения доходов бюджета и сокращения социальной дифференциации за счет обложения состоятельных слоев населения. Размер налоговых поступлений, хотя и относительно вырос с начала 1990-х годов, но был совершенно недостаточен для минимально необходимого финансирования бюджетных учреждений, что привело к деградации бюджетной сферы. Она была бы еще значительно больше, если бы не огромное инфляционное финансирование расходов в начале 1990-х годов и огромное увеличение государственного долга в 1995–1998 годах. Оба источника оказались очень опасными.



В условиях катастрофического снижения личных доходов основной части наемных работников в 1990 годы кощунственно говорить о чрезмерности оплаты труда в связи с отрицательной величиной чистой рентабельности и низким размером инвестиций. Очевидно, что главными причинами этой убыточности в порядке очередности следует назвать экономический кризис, чрезмерные доходы собственников «новой экономики», неоправданное обложение убыточных отраслей экономики при слабом обложении чрезмерных доходов населения.

5.4. Изменения в структуре конечного использования ВВП

В качестве исходных для анализа структуры конечного использования ВВП, по необходимости, возьму данные Госкомстата РФ. Они приведены в табл. 28 (в %).

Таблица 28

Конечное использование ВВП в 1991–1998 годах (в %)

| Показатель | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|------|
| 1. Расходы на конечное потребление | 62,6 | 49,9 | 71,2 | 76,6 |
| 2. В том числе домашних хозяйств | 41,4 | 33,7 | 49,3 | 54,6 |
| 3. В том числе государственных учреждений | 16,9 | 14,3 | 19,5 | 18,7 |
| 4. Валовое накопление | 37,1 | 35,2 | 25,3 | 16,2 |
| 5. В том числе накопление основного капитала | 23,8 | 24,7 | 21,2 | 17,7 |
| 6. Изменение запасов материальных оборотных средств | 13,3 | 11,0 | 4,1 | -1,5 |
| 7. Чистый экспорт товаров и услуг | 0,3 | 14,4 | 3,5 | 7,2 |

Источник. *Меньшиков С.* Анатомия российского капитализма. – М., 2004. – С. 276. По данным справочников Госкомстата РФ. Российский статистический ежегодник за 2000 и 2001 годы.

Даже из этих официальных данных следует несколько важных выводов о характере структурных изменений в конечном использовании ВВП в данный период. Во-первых, кардинально уменьшилась доля валового накопления. Особенно это заметно по материальным оборотным средствам. В конце периода они даже абсолютно уменьшились. Значительно уменьшилась и доля накопления основного капитала. Резко (особенно в 1992 году) выросла доля чистого экспорта товаров и



услуг. В то же время очень заметно выросла доля личного потребления домашних хозяйств. Эти изменения по характеру (но не по масштабам) согласуются с другими структурными изменениями в экономике и здравым смыслом. Удивление вызывает некоторый рост доли конечного потребления государственных учреждений, учитывая бедственное положение бюджетных учреждений в этот период и особенно просто гигантское сокращение закупок военной техники и услуг оборонных НИОКР. Это обстоятельство вызывало законное недоумение и у Станислава Меньшикова [37].

Для выявления реального (с учетом теневой экономики и альтернативной оценки динамики ВВП и компонентов конечного использования ВВП) мною исчислена альтернативная оценка объема ВВП и компонентов его конечного использования в ценах 1990 года. При этом использованы расчеты динамики этих компонентов в уже упомянутой статье Г. Ханина и Н. Сулова и новые расчеты для 1991 года, произведенные мною для книги об экономической истории России в конечный период перестройки (в скобках доля компонентов в %). Результаты расчета представлены в табл. 29 (в млрд руб. в ценах 1990 года).

Объем ВВП в 1991–1996 годы исчислен исходя из объема ВВП в 1991 году и альтернативных оценок динамики ВВП в 1991–1996 годах (см. табл. в прил. 2).

Для 1991 года динамика компонентов использования ВВП (кроме чистого экспорта) рассчитана путем дефлятирования их динамики в текущих ценах. Чистый экспорт определен как разница между ВВП и компонентами конечного потребления и накопления.

Наиболее бросающееся в глаза изменение в структуре использования ВВП по альтернативным оценкам – огромное увеличение чистого экспорта товаров и услуг. В отдельные годы эта доля достигала даже 44 %. А в конце периода составила 19 %. С 1991 года по 1996 общий чистый экспорт товаров и услуг составил 505,6 млрд руб. или по установленному в 1990 году официальному курсу рубля 1,8 руб. за доллар 280,8 млрд долл. Если предположить, что в 1997–1998 годы уровень чистого экспорта капитала происходил на уровне 1996 года, когда он равнялся 78,2 млрд руб. или 43,4 млрд долл., то за весь рассматриваемый период он составил 331,7 млрд долл. (1991 год исключен из расчета). Эта огромная сумма представляет собой преимущественно (в некоторой небольшой части она пошла на уплату внешних займов и кредитов) утечку частного капитала из России. Особенно

Таблица 29

Альтернативная оценка конечного использования ВВП в млрд руб. в ценах 1990 года (в %)

| Показатель | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1996/ 1990(%) |
|--|-------------|--------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| 1. Объем ВВП | 720,0 | 612,0 | 548,3 | 478,1 | 416,9 | 406,9 | 411,8 | 57,2 |
| 2. Конечное потребление, в том числе | 522,4(75,5) | 497,4(81,3) | 360,7(65,8) | 371,7(77,7) | 357,6(85,8) | 324,0(79,6) | 313,2(76,0) | 59,9 |
| 2.1. расходы домашних хозяйств на конечное потребление | 389,3(54,0) | 373,7(61,0) | 250,0(45,6) | 267,0(55,9) | 254,4(51,0) | 239,9(58,9) | 231,0(56,1) | 59,3 |
| 2.2. государство | 120,4(28,3) | 106,4(17,4) | 93,8(17,1) | 87,8(18,4) | 86,0(20,6) | 66,4(16,3) | 63,7(15,4) | 69,7 |
| 2.3. некоммерческие организации | 12,7(1,7) | 17,1(2,7) | 16,9(3,1) | 16,9(3,5) | 17,2(4,1) | 17,7(4,3) | 18,5(4,5) | 1,46 |
| 3. Накопление, в том числе | 189,0(26,2) | 49,3(8,1) | -53,7(-9,8) | 109,2(22,8) | 94(2,2) | 8,8(2,2) | 38,7(9,3) | 20,4 |
| 3.1. основного капитала | 168,8(23,4) | 142,6(23,3) | 83,4(15,2) | 61,9(12,9) | 49,5(11,9) | 44,6(11,0) | 36,6(8,9) | 21,7 |
| 3.2. прироста запасов материальных оборотных средств | 20,4(2,8) | -93,3(-15,2) | -137,1(-25,0) | 47,3(9,9) | -40,1(9,6) | -35,8(-8,8) | 2,1(0,5) | 10,3 |
| 4. Чистый экспорт | 8,6(1,2) | 64,9(10,6) | 241,3(44,0) | -2,8(-0,6) | 49,9(11,9) | 74,1(18,2) | 78,2(19,0) | 909,3 |

Примечание. Объем ВВП в 1990 году исчислен путем добавления к оценке А.Н. Пономаренко (указ. соч. – С. 214) исчисленных мною с учетом оценок исследователей теневой экономики для этого года доходов теневой экономики в размере 20 % от официального ВВП, или 121 млрд руб. (Экономическая история. Т. 2. – С. 172). Доходы теневой экономики распределены экспертно между потреблением домашних хозяйств и накоплением в пропорции 90 и 10, а между накоплением в оборотные фонды и основной капитал – также в пропорции 90 и 10.



огромные размеры эта утечка капитала приобрела в 1991–1992 годы, когда для нее были наиболее благоприятные условия. С одной стороны, валютный контроль был минимальный. С другой, были огромные возможности использования огромных резервов и запасов предприятий и государства, в том числе и дорогостоящих редких материалов, высвободившихся (похищенных) в результате сокращения вооруженных сил и военной промышленности. Эти условия уменьшились в последующие годы. Но и тогда (кроме 1993 года) эта утечка капитала была весьма велика, намного превышая величину, исчислявшуюся по данным платежного баланса России. Вместе с тем исчисленная мною величина намного меньше исчислявшейся нами в 1997 году (около 750 млрд долл. за 1990–1996 годы [38]). Это является результатом уточнения ряда показателей расчета, в особенности динамики ВВП.

Другая особенность произведенного расчета – крайне низкий уровень накопления основных фондов, который в конце периода составил ничтожную величину в 8,9 % ВВП. Он, однако, вполне сопоставим с расчетами с помощью ППС для отдельных компонентов ВВП, производившихся в 1990 годы Евростатом. Для 1996 года они показали долю валового накопления основных фондов в ВВП, равную 10,6 % [39], что подтверждает достоверность моего расчета. Причины такого огромного сокращения доли накопления основных фондов: 1) огромное сокращение ВВП, что делало излишним вложения в новые производственные мощности при избытке старых. В то же время сохранялась потребность в их замене на технологически более совершенные; 2) нехватка финансовых ресурсов у предприятий и бюджета; 3) огромная утечка капитала.

Следующая особенность заключалась в огромном сокращении запасов и резервов. Частично это обуславливалось избытком запасов в ряде отраслей экономики в советское время. В большей части расхищались в пользу частных лиц действительно избыточные государственные резервы и мобилизационные резервы. Позволяя решить самые неотложные проблемы выживания российской экономики и отдельных предприятий, данное огромное сокращение материальных оборотных средств серьезно затрудняло ее выход из кризиса. При восстановительном росте производства требовалось в первую очередь пополнять материальные оборотные средства в ущерб модернизации основных средств. Низкий уровень государственных и мобилизационных резервов (истинные размеры которых не были известны ни в советский, ни в постсоветский период) могли создать серьезные затруднения для экономики и даже



жизни нации в случае (чего никто не мог исключить) крупных природных катастроф или военных конфликтов.

Нетрудно заметить, что вследствие указанных особенностей расчета выводы в отношении конечного использования ВВП, сделанные Станиславом Меньшиковым и мною, сильно различаются. С. Меньшиков делает упор на значительно более низкую долю конечного потребления домашних хозяйств в ВВП по сравнению с США. Он связывает это с увеличением прибавочной стоимости [40]. Между тем в эту величину в очень большой доле входило и личное потребление новой российской буржуазии, разбогатевшего на взятках чиновничества и криминалитета. Так, что дело не только и не столько в низкой доле этого компонента, сколько в его чудовищном распределении, о чем С. Меньшиков и сам пишет в другом параграфе [41]. При таком огромном социальном расслоении и уменьшении абсолютного объема ВВП по сравнению с 1990 годом почти в 2 раза личное потребление трудящихся должно было оказаться мизерным по сравнению с советским периодом. Поражает, что низкая доля потребления домашних хозяйств произошла при колоссальном сокращении военных расходов, которые в СССР достигали 20–25 % и в середине 1990-х годов снизились до 3–4 %. К тому же намного сократились и немалые дотации бывшим союзным республикам и союзникам СССР. Куда же делись сэкономленные благодаря этому средства? Ответ на этот вопрос дает огромная (намного более высокая, чем у С. Меньшикова) доля чистого экспорта.

В то же время доля средств, выделяемых даже не на накопление, а на поддержание основных фондов, оказалась мизерной. Ее не хватало, как было показано в предыдущем параграфе, даже на возмещение их физического и морального износа.

При оценке доли государственных расходов следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, включение в их состав в советский период лишь части военных расходов. Во-вторых, огромное сокращение ВВП. Если говорить о гражданских расходах государства, эти факторы могли уравновешивать друг друга. Однако, принимая во внимание катастрофическое состояние всей бюджетной сферы в этот период, можно усомниться в достоверности указанной доли.



Приложение 2

Расчет изменения запаса материальных оборотных средств в 1991–1996 годах

Расчет приводится на основе произведенного в 1997 году расчета динамики материальных оборотных средств путем дефлятирования их объема, исчисленного Госкомстатом РФ в системе национальных счетов России. Результаты расчета представлены в таблице (млрд руб. в ценах 1990 года).

| Показатель | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|---|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Объем материальных оборотных средств | 301,0 | 207,7 | 70,6 | 117,9 | 77,8 | 42,0 | 44,1 |
| 2. Индекс материальных оборотных средств (к предыдущему году) | 1,0 | 0,69 | 0,34 | 1,67 | 0,66 | 0,54 | 1,058 |
| 3. Изменение объема материальных оборотных средств (к предыдущему году) | 0 | -93,3 | -137,1 | 47,3 | -40,1 | -35,8 | 2,1 |

Примечание. Следует иметь в виду, что расчеты объема материальных оборотных средств производятся статистическими органами на основе данных крупных и средних предприятий и не учитываются их величины на мелких предприятиях и тем более в теневой экономике. Это приводит к завышению их реального снижения в связи с ростом обоих этих компонентов после 1990 года. С другой стороны, есть веские основания полагать, что в общий объем национального богатства в советский и постсоветский периоды не включались государственные резервы и, возможно, также и мобилизационные резервы, аналогично тому, как в него не включались запасы военной техники. Их крупное сокращение должно было привести как раз к преумножению реального сокращения. Возможно, что обе указанные тенденции уравнивались.

Источники. Индекс материальных оборотных средств за 1990–1995 годы: Ханин Г.И., Суслов Н.И. Указ. соч. – С. 52; за 1996 год исчислен в соответствии с их индексом 1996 года в текущих ценах (1,27) [42] и индексом потребительских цен в 1996 году (1,2) [43] и равняется 1,058.



5.5. Общие выводы о макроэкономических изменениях в 1992–1998 годах

Два вопроса требуют ответа при анализе макроэкономических изменений в 1992–1998 годах. Первый: каковы были их макроэкономические последствия, позитивные или негативные? Второй: если они были негативные, почему не привели к полному развалу российской экономики ни в данный период, ни, несколько забегаая вперед, в первое десятилетие XXI века?

Наиболее негативным макроэкономическим результатом было огромное падение ВВП. По своим масштабам и продолжительности оно не имеет прецедентов в мирное время, как минимум, в развитых странах мира в последние три века. Лишь в небольшой степени это падение можно объяснить устранением таких пороков советской командной экономики, как сокращение гипертрофированных военных расходов, и выпуском излишней и некачественной продукции, на чем настаивал Андерс Ослунд. Выпуск военной техники может быть заменен на выпуск гражданской в результате конверсии, что прекрасно осуществили многие страны мира (включая и СССР) после первой и второй мировой войн. Конечно, прямое сравнение здесь невозможно. По-видимому (здесь требуется оценка специалистов), конверсия атомной и ракетной промышленности имеет дополнительные трудности, а иногда и вообще невозможна. Переход к выпуску пользующейся спросом и качественной продукции нелегко, но требует, кроме времени, лишь повышенных затрат и более высоких цен, что учитывается в статистике ВВП. Между тем конверсия, могущая при разумном ее проведении стать источником экономического и технологического прогресса, почти полностью провалилась, что обесценило и в значительной степени разрушило огромный военно-промышленный комплекс. Сокращение военных расходов по цепочке производственных связей привело к сокращению многих смежных отраслей военной промышленности.

Огромное сокращение военных расходов в то же время позволило высвободить огромные ресурсы, но не для внутреннего потребления, которое сокращалось, а для экспорта. Он стал одной из редких отраслей экономики, которая даже по официальным данным, явно преуменьшенным из-за сокрытия предприятиями валютной выручки, почти



не сократилась в постсоветский период, вплоть до азиатского кризиса 1997–1998 годов. К сожалению, из-за слабого валютного контроля значительная часть экспортной выручки осела за границей.

Крайне негативную роль на текущем и особенно будущем российской экономики сыграло огромное сокращение инвестиций в основной капитал. Оно привело к огромному сокращению основного капитала в этот период, прежде всего в секторе товаров, к резкому старению основных фондов, замедлению технического прогресса. Снижение капитальных вложений привело к резкому сокращению всего инвестиционного сектора промышленности, лишь в небольшой части компенсированного ее экспортом. Примерно таким же по размеру (и даже несколько большим) было сокращение капитальных вложений и инвестиционного сектора в США и Германии в период Великой депрессии. Но в этих странах этот спад продолжался 3 года и поэтому относительно слабо сказался на состоянии этого сектора. В России он продолжался 8 лет и зачастую привел к необратимым последствиям, потере производственного потенциала многих отраслей и предприятий.

Сокращение гражданских государственных расходов привело к огромным потерям человеческого капитала. Качество и продолжительность жизни, уровень образования и здоровья основной части населения резко ухудшились. Произошла огромная утечка мозгов (и лучших мозгов) из России. И здесь многие изменения носили необратимый характер.

Следует иметь в виду, что серьезным объективным негативным фактором в этот период явился крайне низкий уровень мировых цен на нефть, особенно в 1997–1998 годы, когда они составили менее 10 долларов за баррель. И азиатский кризис 1997–1998 годов.

Часть структурных макроэкономических изменений носила положительный характер, устраняя явные перекосы в структуре советской экономики. Было оправданно сокращение непомерно раздувшегося в советское время ВПК. В этот период сокращение закупок вооружения еще слабо сказывалось на обороноспособности страны. И потому, что запасы вооружения были огромны и, потому, что риск крупномасштабной войны был минимальным. Но сокращение текущих военных расходов (и их разворовывание) уже тогда катастрофически сказались на обороноспособности, что показала первая чеченская война.



Положительным было и значительное увеличение доли слабо развитого сектора услуг за счет сектора товаров. К сожалению, его возросшими размерами могла воспользоваться лишь небольшая часть наиболее состоятельных людей.

В краткосрочном плане положительным было и расширение внешнеэкономических связей. Оно позволило переориентировать сырьевой сектор с обеспечения убыточных по мировым ценам или излишних по объему отраслей экономики для финансирования импорта более дешевых потребительских товаров, опять-таки преимущественно для наиболее состоятельной части населения. К сожалению, часть экспортной выручки осело за границей, а импорт практически не способствовал возрождению производственного потенциала.

Вместе с тем ни в этот, ни в последующий период не произошло полного краха российской экономики. Под полным крахом я имею в виду невыносимые для основной части населения условия жизни и необратимый развал всех хозяйственных структур. Этого можно было ожидать, учитывая масштаб и продолжительность экономического кризиса. Главными двумя причинами этого я считаю наличие огромного советского наследия физического и человеческого капитала и огромное сокращение военно-промышленного комплекса. Впрочем, второй фактор тоже является частью первого.

Основные системы жизнеобеспечения населения, прежде всего ЖКХ и электроэнергетика, несмотря на значительный износ к началу периода, могли работать в 1990-е годы с минимальным текущим ремонтом. Аварийность, конечно, росла, но не носила критического уровня, кроме отдельных регионов (особенно Дальний Восток) и населенных пунктов. Что касается электроэнергетики, следует иметь в виду, что сокращение производственного потребления электроэнергии освобождало ресурсы для потребления электроэнергии населением и сферой бытовых услуг. Сокращение парка муниципального транспорта и степень его износа для наиболее состоятельных слоев населения компенсировались значительным ростом парка личного автомобильного транспорта и частных микроавтобусов, высвобождая оставшийся парк для перевозки менее состоятельных пассажиров. Из-за роста тарифов на перевозки пассажиров и уменьшения их доходов уменьшилась нагрузка на транспорт, осуществляющий дальние перевозки, особенно железнодорожный и авиационный. К услугам населения оставался большой, хотя и ветшающий, жилой



фонд и учреждения культурно-бытового назначения (школы, техникумы, вузы, больницы и т. д.).

Что касается сферы производства товаров, то в ней по многим отраслям были большие избытки производственных площадей и парка оборудования, и огромное сокращение капитальных вложений в эту сферу не означало необратимого сокращения ее производственных возможностей. Особенно, когда речь идет о потенциально наиболее прибыльных и конкурентоспособных ее отраслях (нефтяная и газовая промышленность, цветная и черная металлургия). Объем их производства сдерживался в этот период не столько дефицитом производственных мощностей, сколько ограниченностью внешнего и внутреннего спроса.

Наибольшее сокращение капитальных вложений произошло в обрабатывающей промышленности, где большинство отраслей характеризовалось отрицательной добавленной стоимостью и сокращение производства и производственных возможностей имело в краткосрочной перспективе даже положительный эффект. То же можно сказать и о ряде отраслей сельского хозяйства.

Огромное сокращение военных расходов высвободило ресурсы для экспорта сырья и материалов, поставлявшихся в эти отрасли, и квалифицированной рабочей силы для отраслей, продукция которых пользовалась спросом у населения и экономики (финансовые и бытовые услуги). Это можно считать своеобразной, хотя и не самой эффективной, конверсией.

Человеческий капитал, унаследованный от советской эпохи, имел немало дефектов (я о них много писал в предыдущих томах), но все же был более или менее достаточен для выполнения необходимых функций поддержания старого производственного потенциала и сферы бытовых услуг. Его образовательный потенциал позволил, с огромными ошибками и потерями, освоить самые элементарные функции во вновь созданной финансовой сфере. Резкое снижение уровня образования еще не сказалось катастрофически на состоянии экономики, поскольку основную часть рабочей силы составляли старые советские кадры.

Самым главным его дефектом был даже не уровень квалификации, а крайне низкий моральный уровень, который привел к огромному росту преступности.



Слабость человеческого капитала наиболее остро сказывалась при редких попытках решения сложных научно-технических (например, космические полеты или скоростной пассажирский транспорт), управленческих задач или при военных конфликтах (первая чеченская война).

Поскольку в экономике к концу периода сохранялись еще немалые производственные резервы и резервы относительно подготовленной рабочей силы, можно было рассчитывать в среднесрочном периоде на рост экономики при повышении внутреннего и внешнего спроса и улучшении внешней конъюнктуры. Такой рост мог сопровождаться и ростом капитальных вложений в расширение и модернизацию производственной базы и сферы жизнеобеспечения населения. Это и произошло в нулевые годы.

Российскую экономику в 1990-е годы могло взорвать чудовищное социальное расслоение. Мощное протестное движение, особенно в ключевых отраслях экономики, не говоря уже о революции, дезорганизовало бы экономику. Здесь проявился еще один элемент советского (и даже всего российского) наследия – общественная пассивность основной части населения. С точки зрения краткосрочных интересов экономики это оказалось благом. Для модернизации экономики – безусловным огромным злом. Но в этот период власть и большая часть общества не были озабочены модернизацией – лишь выживанием.

Примечания

1. Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 годы: альтернативная оценка // ЭКО. – № 11. – 1997.
2. Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. – № 5. – 2008.
3. Statistical Abstracts of the United States. – 1989. – P. 566, 589.
4. РСЕ. 2003. Указ. соч. – С. 451, 454.
5. Там же. – С. 458.
6. Ханин Г.И., Полосова О.И., Иванченко Н.В. Российская экономика в 1996–2000 годы: альтернативная оценка // ЭКО. – № 2. – 2004.
7. Ее содержание в данном вопросе излагается по: Ясин Е.Г. Российская экономика. – М., 2002. – С. 181–182.



8. Там же. – С. 176–177.
9. Цитируется по: Бирман И., Пияшева Л. Статистика уровня жизни населения России. – 1997. – С. 114. Со ссылкой на Московские новости. – № 38. – 1997. – С. 11.
10. Там же, со ссылкой на Коммерсант-Daily. 24.10.1997. – С. 4.
11. РСЕ. 2003. – М., 2003. – С. 129.
12. Там же.
13. Литвинцева Г.П. Производительность экономики и институты на современном этапе развития России. – Новосибирск, 2001. – С. 332–344.
14. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Альтернативная оценка макроэкономических показателей российской экономики. – Новосибирск, 2011. – С. 86.
15. Там же. – С. 41.
16. Там же.
17. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 376.
18. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные макроэкономические оценки развития российской экономики. Указ. соч. – С. 40–41.
19. Там же. – С. 35; РСЕ. 2003. – Указ. соч. – С. 628.
20. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РФСР в 1998–1991 годы. – Новосибирск, 2010. – С. 166–169.
21. Там же. – С. 243–244.
22. Точнее на 67 % или в 3 раза. Нечаев А. Россия на переломе. – М., 2010. – С. 159.
23. Там же. – С. 147–159.
24. Там же. – С. 145.
25. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 30, 548.
26. Данные приводятся по книге Литвинцевой Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. – Новосибирск, 2003. Приложения П.1.12–П.1.14.
27. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 358.
28. Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. – М., 2004. – С. 255.
29. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. – Новосибирск, 2010. – С. 170.
30. Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 годы: альтернативная оценка // ЭКО. – № 11. – 1997. – С. 61.
31. Там же.
32. Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. – Новосибирск, 2008.
33. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Указ. соч. – С. 174.



34. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 260.
35. Там же.
36. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. – Новосибирск, 2011. – С. 41.
37. Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. – М., 2004. – С. 281.
38. Ханин Г.И., Суслов Н.И. Указ. соч. – С. 60.
39. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки развития российской экономики. Ч. 1. – Новосибирск, 2011. – С. 52.
40. Меньшиков С. Указ. соч. – С. 275.
41. Там же. – С. 262–275.
42. Российский статистический ежегодник. 2003. Указ. соч. – С. 302.
43. Там же. – С. 611.

Глава 6

Развитие отраслей российской экономики в 1992–1998 годах

6.1. Отрасли производственной сферы

6.1.1. Промышленность

Промышленность больше всего пострадала в результате экономического кризиса 1990-х годов. Почти все макроэкономические тенденции были неблагоприятны для промышленности: резкое сокращение военных расходов и капитальных вложений для тяжелой промышленности, сокращение доходов населения для легкой промышленности и части тяжелой промышленности, работающей на потребительский рынок, разрыв или сокращение экономических связей с бывшими социалистическими странами и республиками бывшего СССР для тяжелой и военной промышленности. Сокращение конечных отраслей промышленности неблагоприятно сказывалось и на сырьевых отраслях и производстве полуфабрикатов. Свободный доступ иностранных товаров и услуг подавляли многие малоконкурентоспособные отрасли промышленности. В начале 1990-х годов это подавление сдерживалось заниженным (по сравнению с ППС) курсом рубля, но с середины 1990 годов с введением твердого и завышенного курса рубля это препятствие было устранено и теперь уже жертвами конкуренции стали и многие конкурентоспособные отрасли промышленности. В то же время этот курс рубля делал нерентабельным и экспорт многих видов сырья и готовых изделий. Колоссальный упадок отечественного НИОКР и капитальных вложений не позволял повышать конкурентоспособность промышленности. Пожалуй, только рост экспорта некоторое время облегчал положение некоторых, преимущественно сырьевых, конкурентоспособных отраслей промышленности.

Минимальные размеры падения объема промышленной продукции в данный период показывают исчисления Госкомстата РФ. Они представлены в табл. 30 (в % к предыдущему году, 1998 год – также к 1991 году).

Таблица 30

Динамика промышленной продукции РФ за 1992–1998 годы по оценке Росстата

| 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/1991 |
|------|------|------|------|------|------|------|-----------|
| 82 | 86 | 79 | 96,7 | 95,5 | 102 | 94,8 | 49,7 |

Источник. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – М., 2002. – С. 417. Индекс за 1992–1998 годы – мой расчет (Г.Х.)

Как видим, даже по официальным, преуменьшенным, как будет показано ниже, данным за 1992–1998 годы произошло колоссальное падение объема промышленной продукции – более чем в 2 раза. Сразу хочу подчеркнуть (и напомнить), что не считаю все падение ущербным для экономики. Там, где оно было связано с отраслями, дававшими отрицательную добавленную стоимость, оно было, по крайней мере, с краткосрочной точки зрения, оправданным.

В динамике промышленной продукции выделяются два периода: 1992–1994 годы, когда падение было наибольшим и на которое пала основная часть этого падения (1994 год составил 55,7 % к 1991 году), и 1995–1998 годы, когда падение было наименьшим – 10,8 %. Очевидно, такая разница связана с тем, что основные структурные изменения в экономике России произошли именно в 1992–1994 годы.

Следует иметь в виду, что статистика Госкомстата РФ в этот период имеет серьезные дефекты, которые не позволяют полностью ей доверять [1]. К сожалению, произведенные преимущественно О.И. Полосовой четырьмя методами альтернативные оценки динамики промышленной продукции для этого периода (они охватывали 1996–2003 годы) для данного периода относятся только к 1996–1998 годам. Но эти оценки для 1996–1998 годов показывают значительную недооценку Госкомстатом РФ сокращения объема промышленной продукции [2].

Сравнение альтернативной и официальной оценки динамики промышленной продукции за 1996–1998 годы представлено в табл. 31 (в % к предыдущему году).



**Сопоставление альтернативной и официальной оценки изменения
промышленной продукции в 1996–1998 годах**

| Показатель | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/1995 |
|--------------------------|-------|------|------|-----------|
| 1. Госкомстат РФ | -4,0 | 2,0 | -5,2 | -7,2 |
| 2. Альтернативная оценка | -11,5 | -1,7 | -4,4 | -16,8 |
| 3. Разница (2-1) | -7,5 | -3,7 | 0,8 | -9,6 |

Как видим, альтернативные оценки показывают значительно более сильное падение объема промышленной продукции, чем оценки Госкомстата РФ. В среднем за три года это отклонение составило 3,2 процентных пункта ежегодно в сторону понижения официального индекса. Распространяя это понижение на весь период, получаем снижение официального индекса на 22,4 процентных пункта. Это, конечно, очень грубая оценка, поскольку, как мы видим, иногда, как в 1997 году, альтернативный индекс может показать меньшее снижение, чем официальный.

Не имея времени и сил для расчета альтернативной оценки за весь период всеми четырьмя методами, ограничимся четвертым методом (на основе динамики перевозки грузов промышленным железнодорожным транспортом), который для 1996 года оказался практически идентичным средней из 4 методов [3]. В 1991 году объем перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом составил 5789 млн т [4], в 1998 году 2585 млн т [5], составив 44,6 % к 1991 году. Это несколько меньше, чем оценка Госкомстата РФ (49,7 %) и может рассматриваться в качестве наиболее объективной оценки размера спада в промышленности в данный период.

От определения динамики промышленной продукции перейду к динамике ее эффективности. Начну с динамики годовой производительности труда. Результаты расчета представлены в табл. 32.

Из табл. 32 следует несколько выводов. Во-первых, об огромном для такого короткого периода сокращении численности занятых в промышленности (с учетом непромышленного персонала сокращение занятости было еще более значительным). Во-вторых, о недостаточном при таком огромном падении производства сокращении занятости. В развитых капиталистических странах в период крупных экономических кризисов (например, 1929–1932 годы) занятость в промышленности сокращалась почти так же, как и объем производства. На этом относительно

медленном сокращении занятости сказались сохранение значительных элементов прежних социалистических экономических отношений, а также, по-видимому, желание сохранить персонал на случай будущего роста промышленности. Вместе с тем видна разница между двумя периодами в развитии промышленности. Во второй период относительное сокращение было более значительным, что говорило о большей зрелости рыночных отношений в этот период. В-третьих, очевидно огромное сокращение производительности труда из-за медленного сокращения занятости. Однако во второй период практически, с учетом точности данных, сокращения производительности труда уже не произошло.

Таблица 32

Альтернативная оценка производительности труда за 1991–1998 годы

| Показатель | 1991–1995 | 1995–1998 | 1991–1998 |
|---|-----------|-----------|--------------------|
| 1. Индекс продукции промышленности (к началу периода) | 0,56 | 0,8 | 0,45 |
| 2. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала в начале периода, млн чел. | 20,1 | 16,0 | 13,2 (1998 год) |
| 3. То же, к началу периода | 0,8 | 0,82 | 0,66 |
| 4. Индекс годовой производительности труда (1:3) | 0,7 | 0,98 | 0,68 |

Примечание. Индекс промышленной продукции исчислен в соответствии с объемом перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом. *Источник:* Альтернативные оценки. Указ. соч. – С. 105.

Источники. Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала: Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 365. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 341.

В этот период произошло огромное сокращение фондоотдачи (по основным фондам) в промышленности. Достаточно очевидно, что сокращение основных фондов в промышленности не могло происходить так быстро, как сокращение выпуска продукции. Даже при отсутствии каких-либо капитальных вложений основные фонды не могли сокращаться больше чем на 1,5–2 % ежегодно (при нормах амортизации в 3 %) или на 10–12 % за весь период с учетом меньшего износа при сокращении их загрузки вдвое по сравнению с нормальным. Между тем все-таки капитальные вложения производились.



Об огромном сокращении производственных мощностей в этот период говорят детальные расчеты о их динамике, производившиеся новосибирским экономистом Н.Н. Селиверстовой на основе данных Госкомстата РФ о величине производственных мощностей по более чем 300 продуктам промышленности. По ее подсчетам уже к 1996 году имелось только 74,6 % производственных мощностей к уровню 1990 года [6]. Произведенный мною расчет динамики производственных мощностей по 15 важнейшим видам продукции тяжелой промышленности показал, что их уровень в 1997 году составил 84,4 % к уровню 1990 года и их сокращение интенсивно продолжалось и в 1998 году по 6 из 7 этих продуктов [7]. Более сильное сокращение производственных мощностей, чем основных фондов, объясняется более высоким уровнем износа активной части основных фондов. Огромное сокращение фондоотдачи говорило о больших резервах увеличения выпуска при наличии большего спроса в конкурентоспособных отраслях экономики.

В то же время в этот период произошло огромное сокращение материальных оборотных фондов. О его примерных размерах говорят приводившиеся в главе 5 данные о сокращении оборотных фондов по всей экономике, значительная часть которых была сосредоточена в промышленности. Поэтому по оборотным фондам произошло значительное увеличение фондоотдачи, что не удивительно с учетом их избытка в советский период. Но и оно было чрезмерным вследствие нехватки финансовых ресурсов. Возобновление роста промышленности поэтому зависело не от ограниченности основных фондов, а от нехватки оборотных фондов.

В этот период произошло и очень сильное увеличение электро- и энергоемкости промышленной продукции. По весьма тщательным расчетам новосибирского экономиста Н.И. Сулова, рассчитанным на основе данных Госкомстата РФ о динамике промышленной продукции, в 1998 году уровень энергоемкости промышленной продукции составил 140,5 % [8]. С учетом завышенности официального индекса промышленной продукции рост энергоемкости был еще больше. Индекс электроемкости составил к уровню 1991 года 140,2 % [9]. С учетом изменения структурных сдвигов рост энергоемкости и электроемкости был, однако, значительно меньше: соответственно 27 % и 26,5 % к 1991 году [10]. Обращает на себя внимание тот факт, что основной рост электро- и энергоемкости пришелся на 1992–1995 годы. В 1996–1998 годы он либо вообще не происходил, либо был незначительным [11]. Аналогичные обобщенным данным о динамике электро- и энергоемкости показывают и данные по



отдельным видам промышленной продукции [12]. Повышение электро- и энергоемкости на основе альтернативных оценок оказывается немногим больше, так как индекс промышленной продукции по альтернативной оценке был немногим меньше (45 % и 49 % соответственно).

Объясняя произошедший очень значительный рост электроемкости и энергоемкости в этот период, Н.И. Суслов обоснованно выделяет три причины: старение и физический износ основных фондов, уменьшение загрузки производственных мощностей, низкую платежную дисциплину потребителей топлива и электроэнергии [13]. По крайней мере, две последние из указанных причин позволяли надеяться на то, что при повышении загрузки производственных мощностей и повышении платежной дисциплины энерго- и электроемкость могли начать сокращаться.

Хотя мне не удалось обнаружить соответствующие данные по промышленности США в период Великой депрессии, есть основания полагать, что близкие значения повышения электро- и энергоемкости наблюдались тогда и в США. Об этом косвенно говорит сравнение индекса промышленной продукции и индекса продукции электроэнергии и добычи топлива. Так, изменения от высшей точки кризиса к низшей происходили следующим образом: обрабатывающая промышленность – 47,1 %, добывающая – 38,3 %, производство электроэнергии – 14,8 %, угля – 40,9 %, нефти – 22,1 % [14]. Это, однако, не должно создавать представления, что столь значительное повышение электро- и энергоемкости в России в этот период было нормальным и естественным явлением. Дело в том, что разным был исходный пункт изменений этих показателей в РФ и США. В РФ они были в несколько раз выше, чем в США, и отнюдь не только из-за разницы в климате или структуре экономики, а из-за крайне расточительного их потребления. Начиная рыночные реформы, их инициаторы преследовали цель добиться заметного снижения этих показателей, в частности за счет значительного роста относительных цен на топливо и электроэнергию. Они действительно относительно сильно выросли. Так, по данным Росстата оптовые цены промышленности за 1991–1996 годы выросли в 1282 раза, электроэнергетики – в 4165 раз, топливной промышленности – в 12 662 раза [15]. При таком колоссальном превышении роста цен на топливно-энергетические ресурсы над оптовыми ценами и, очевидно, себестоимости продукции, росте доли затрат на топливо и электроэнергии в себестоимости продукции можно было ожидать, как минимум, стабилизации завышенных в советский период реаль-



ных расходов на топливо и электроэнергию. Но этого не произошло, что говорит о крайней неэффективности сложившегося в 1990-е годы хозяйственного механизма в промышленности. Произведенные О.И. Полосовой расчеты показали, что значительный рост электроемкости промышленной продукции происходил и в 1996–1998 годах, когда другие показатели эффективности стабилизировались [16].

Для определения динамики материалоемкости продукции в этот период было произведено сопоставление динамики внутреннего потребления готового проката черных металлов и продукции машиностроения. Здесь следует сделать две оговорки. Во-первых, имеющиеся расчеты по альтернативным оценкам динамики продукции машиностроения относятся только к 1996–1998 годам. Во-вторых, нами не учитывается потребление готового проката черных металлов строительством и предполагается, что все внутреннее потребление черных металлов относится к машиностроению.

Итак, за 1995–1998 годы продукция машиностроения по альтернативным оценкам сократилась на 24,5 % [17]. Производство готового проката черных металлов в 1995 году составило 39 млн т, в 1998 году – 35,2 млн т [18]. В 1995 году экспортно-импортное сальдо по плоскому прокату черных металлов составило 7,2 млн т [19]. В 1998 году экспортно-импортное сальдо по плоскому прокату черных металлов составило 9,77 млн т [20]. Внутреннее потребление готового проката черных металлов в 1995 году составило, следовательно, 31,8 млн т, в 1998 году – 25,49 млн т или сократилось на 20 %. Произошло, следовательно, заметное повышение металлоемкости отрасли (без учета структурных сдвигов в отрасли).

Перейду от частных показателей к попытке определения динамики наиболее обобщающего показателя эффективности промышленности – ее рентабельности и другим финансовым показателям. Нетрудно понять, что при таком огромном падении производства рентабельность должна была резко снизиться, если не превратиться в убыточность. Так было в периоды крупнейших экономических кризисов в США, например, в период Великой депрессии. Статистика Госкомстата РФ демонстрирует резкое падение рентабельности промышленности: по продукции – с 38,3 % в 1932 году до 12,7 % в 1998 году, по активам за те же годы – с 37 % до –0,2 % [21]. Резко и непрерывно росла доля убыточных предприятий – с 7,2 % в 1992 году до 48,8 % в 1998 году [22]. Непрерывно ухудшались и почти все другие финансовые показатели (коэффициент текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами) [23].



Нетрудно показать, что фактическое ухудшение рентабельности было значительно больше. Достаточно сказать, что в этот период сохранялась огромная заниженность стоимости основных фондов, что приводило к преуменьшению объема амортизационных отчислений и тем самым к занижению затрат на производство и преувеличению объема прибыли. С другой стороны, преуменьшалась величина активов предприятий.

Нами была произведена альтернативная оценка рентабельности промышленности за 1998–2000 годы с учетом восстановительной стоимости основных фондов [24], выявившая ее убыточность в этот период.

Если говорить о факторах убыточности промышленности, то приходится исключить из их числа чрезмерную заработную плату одного работника. Динамика реальной заработной платы промышленно-производственного персонала в этот период может быть исчислена только крайне приблизительно, поскольку индекс потребительских цен Госкомстата весьма ненадежен и не ясны размеры финансирования промышленностью остающихся в ее распоряжении социальных фондов. Из многочисленных и противоречивых по величине показателей динамики реальных доходов в какой-то степени объективным мне представляется расчет Госкомстата РФ покупательной способности среднемесячной начисленной номинальной заработной платы в 1990-е годы по отношению к основной части продовольственных товаров [25]. Из него следует, что по отношению к 1990 году в 1998 году реальная заработная плата сократилась ориентировочно на 50 %. Однако этот результат, безусловно, завывает реальное падение реальной заработной платы. Во-первых, в нем не представлены непродовольственные предметы потребления, которые росли значительно медленнее, чем продовольственные. Во-вторых, здесь не учитываются услуги и главная из них – расходы на ЖКХ, которые тоже росли медленнее. В-третьих, и это, возможно, самое главное: за базу расчета взят 1990 год. Между тем именно в 1991 году произошло огромное сокращение доходов трудящегося населения РФ (не менее чем на 20–25 %) [26]. С другой стороны, из-за значительных задержек в выплате заработной платы данный показатель несколько завышен. Следует также учесть, что некоторая часть заработной платы, особенно управляющему составу, выдавалась в конвертах и не попадала поэтому в статистическую отчетность. Выскажу предположение, что реальная заработная плата в этот период сократилась примерно в такой же степени, как производительность труда, т. е. примерно на треть. Следовательно, по данной статье роста затрат на производство не произошло.



Основная часть реального роста затрат на производство произошла по другим статьям. Прежде всего, за счет затрат на основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, о чем уже говорилось выше. При этом не только за счет их роста в физическом выражении, но и за счет более быстрого относительного роста цен на топливо и электроэнергию. Наконец, по реальным затратам на амортизацию, поскольку основные фонды промышленности сократились намного меньше, чем ее продукция.

6.1.1.1. Промышленность средств производства и вооружения

Начать оценку развития промышленности средств производства целесообразно с динамики производства важнейших видов ее продукции. Она представлена в табл. 33.

Таблица 33

Объем производства промышленных средств производства в 1991–1998 годах в натуральном выражении

| Вид продукции | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 | 1998 | 1998/ 1995 | 1998/ 1991 |
|--|------|-------|---------------|------|---------------|---------------|
| Топливо-энергетический комплекс | | | | | | |
| 1. Электроэнергия, млрд кВт-ч | 1068 | 860,0 | 0,8 | 827 | 0,96 | 0,77 |
| 2. Нефть, включая газовый конденсат, млн т | 482 | 307 | 0,64 | 303 | 0,99 | 0,63 |
| 3. Газ естественный, млрд м ³ | 643 | 595 | 0,93 | 591 | 0,99 | 0,92 |
| 4. Уголь, млн т | 363 | 263 | 0,72 | 232 | 0,88 | 0,64 |
| Черная металлургия | | | | | | |
| 5. Сталь, млн т | 77,1 | 51,6 | 0,67 | 43,7 | 0,85 | 0,57 |
| 6. Готовый прокат черных металлов, млн т | 55,1 | 39,0 | 0,71 | 35,2 | 0,9 | 0,64 |
| 7. Железная руда, млн т | 90,8 | 78,3 | 0,86 | 72,6 | 0,93 | 0,8 |
| Химическая промышленность | | | | | | |
| 8. Серная кислота, млн т | 11,6 | 6,9 | 0,59 | 5,8 | 0,84 | 0,5 |
| 9. Сода кальцинированная, млн т | 3,05 | 1,82 | 0,6 | 1,54 | 0,85 | 0,5 |
| 10. Химические волокна и нити, тыс. т | 529 | 216 | 0,41 | 133 | 0,61 | 0,25 |
| 11. Синтетические смолы и пластмассы, тыс. т | 2863 | 1804 | 0,61 | 1618 | 0,9 | 0,55 |
| 12. Минеральные удобрения, млн т | 15,0 | 9,64 | 0,64 | 9,38 | 0,97 | 0,62 |

Окончание табл. 33

| Вид продукции | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 | 1998 | 1998/ 1995 | 1998/ 1991 |
|--|------|------|---------------|---------|---------------|---------------|
| Лесная и деревообрабатывающая промышленность | | | | | | |
| 13. Вывозка древесины, млн м ³ | 269 | 116 | 0,43 | 78,2 | 0,67 | 0,29 |
| 14. Пиломатериалы, млн м ³ | 65,8 | 26,5 | 0,4 | 18,50,7 | 0,7 | 0,28 |
| 15. Целлюлоза, млн т | 6,4 | 4,2 | 0,66 | 3,2 | 0,76 | 0,5 |
| 16. Бумага, млн т | 4,76 | 2,77 | 0,58 | 2,45 | 0,88 | 0,51 |
| Машиностроение и металлообработка | | | | | | |
| 17. Турбины, млн кВт | 10,8 | 5,1 | 0,47 | 2,9 | 0,56 | 0,27 |
| 18. Генераторы к турбинам, млн кВт | 6,7 | 2,8 | 0,42 | 2,9 | 1,03 | 0,43 |
| 19. Электродвигатели переменного тока, млн кВт | 14,6 | 3,9 | 0,27 | 2,7 | 0,69 | 0,18 |
| 20. Металлорежущие станки, тыс. шт. | 67,5 | 18,0 | 0,27 | 7,6 | 0,42 | 0,11 |
| 21. Станки с числовым программным управлением, тыс. шт. | 12,8 | 0,3 | 0,002 | 0,1 | 0,33 | 0,01 |
| 22. Кузнечно-прессовые машины, тыс. шт. | 23,8 | 2,2 | 0,09 | 1,3 | 0,59 | 0,05 |
| 23. Проходческие комбайны, шт. | 415 | 128 | 0,31 | 70 | 0,56 | 0,16 |
| 24. Турбобуры, тыс. шт. | 10,3 | 0,9 | 0,09 | 1,1 | 1,2 | 0,11 |
| 25. Тракторы, млн л.с. | 18,7 | 1,9 | 0,1 | 1,0 | 0,52 | 0,05 |
| 26. Комбайны зерноуборочные, тыс. шт. | 55,4 | 6,2 | 0,11 | 1,0 | 1,6 | 0,02 |
| 27. Экскаваторы, тыс. шт. | 21,1 | 5,2 | 0,25 | 3,3 | 0,63 | 0,16 |
| 28. Бульдозеры, тыс. шт. | 11,7 | 2,4 | 0,2 | 1,6 | 0,66 | 0,14 |
| 29. Ткацкие станки, тыс. шт. | 17,6 | 1,9 | 0,11 | 0,2 | 0,11 | 0,01 |
| Промышленность строительных материалов | | | | | | |
| 30. Цемент, млн т | 77,5 | 36,5 | 0,47 | 26,0 | 0,71 | 0,33 |
| 31. Сборные железобетонные конструкции и изделия, млн м ³ | 75,1 | 28,1 | 0,37 | 14,7 | 0,52 | 0,2 |
| 32. Строительный кирпич, млрд шт. условного кирпича | 23,7 | 13,9 | 0,58 | 9,6 | 0,69 | 0,4 |

Источники. 1991 год: РСЕ. 1994. – М., 1994. – С. 318–326. 1995 и 1998 годов: РСЕ. 2003. – М., 2003. – С. 354–379.

Следует отметить, что в представленном в табл. 33 перечне отраслей и продуктов отсутствует цветная металлургия, поскольку данные



о производстве отдельных ее продуктов не публикуются. Кроме того, машиностроение и металлообработка представлены только продукцией гражданского назначения и отсутствует производство товаров культурно-бытового назначения. Поэтому для полной характеристики рассматриваемой сферы промышленности необходимо учесть этих два обстоятельства.

На основе табл. 33 я исчислил индекс продукции отдельных отраслей промышленности как среднеарифметическую динамики отдельных продуктов (за исключением станков с программным управлением) за 1991–1998 годы. Результаты расчета представлены в табл. 34.

Таблица 34

Индекс продукции отраслей промышленности за 1991–1998 годы

| Отрасль промышленности | Количество продуктов | Индекс |
|---|----------------------|--------|
| 1. Топливо-энергетический комплекс | 4 | 0,74 |
| 2. Черная металлургия | 3 | 0,67 |
| 3. Химическая промышленность | 5 | 0,48 |
| 4. Лесная и деревообрабатывающая промышленность | 3 | 0,39 |
| 5. Инвестиционное гражданское машиностроение и металлообработка | 12 | 0,14 |
| 6. Промышленность строительных материалов | 3 | 0,31 |
| Среднеарифметическая для шести отраслей | | 0,45 |

Источник. Табл. 33.

Может возникнуть вопрос, насколько правомерно производить оценку индекса промышленной продукции по очень ограниченному кругу продуктов. В связи с этим отмечу, что в набор включены важнейшие продукты указанных отраслей, что обеспечивает примерную представительность их продукции. Указанный пример исчисления индекса успешно использовался западными экономистами (Колином Кларком и Наумом Ясным) для характеристики динамики советской промышленности в 1930–1940 годы. О.И. Полосова показала очень слабую зависимость величины индекса физического объема промышленной продукции от числа включенных в расчет продуктов для конца 1990-х годов [1]. Обращает на себя внимание то обстоятельство, что среднеарифметиче-



ский индекс шести отраслей совпадает с исчисленным нами индексом по всей промышленной продукции за этот период.

При анализе дифференциации динамики продукции отдельных отраслей видно, что она ухудшается от производства сырья к выпуску конечной продукции. Наименьшее сокращение производства наблюдается в топливно-энергетическом комплексе. Это определялось следующими факторами. В их продукции (кроме электроэнергетики) была значительной и увеличивалась доля экспорта. Практически неизменным оставался объем потребления этих продуктов населением. Вследствие роста электроемкости и энергоемкости в промышленности и всей экономике также относительно медленнее падало их производство.

На втором месте находилась продукция черной металлургии. Ее относительная конкурентоспособность позволяла увеличивать объем ее экспорта, что сдерживало объем падения производства. Особенно это очевидно в наиболее простом виде продукции, как производство железной руды.

Более быстрое падение производства происходило в отраслях, производящих не только сырье, но и в значительном количестве полуфабрикаты: в химической промышленности, лесной и деревообрабатывающей и промышленности строительных материалов. Они все же имели возможность увеличивать абсолютно или относительно экспорт (например, экспорт минеральных удобрений). И наибольшим было падение в отраслях, обеспечивающих инвестиции и военные расходы, которые в этот период подверглись огромному сокращению (инвестиционное машиностроение и промышленность строительных материалов).

Для определения динамики производительности труда по отраслям промышленности был исчислен индекс численности промышленно-производственного персонала за 1991–1998 годы. Результаты расчета представлены в табл. 35.

Как и следовало ожидать, сокращение численности промышленно-производственного персонала по отраслям промышленности соответствует тенденциям в изменениях объема промышленной продукции по этим отраслям. Изумление вызывает только электроэнергетика, где несмотря на сокращение объема производства численность занятых выросла в полтора раза. Очевидно, что это стало возможным прежде всего в результате монопольного положения этой отрасли, позволившей ей взвинчивать цены, хотя, возможно, были и другие причины.



Таблица 35

**Индекс численности промышленно-производственного персонала
в 1991–1998 годах, млн чел.**

| Отрасль промышленности | 1991 | 1998 | 1998/1991 |
|---|------|------|-----------|
| 1. Электроэнергетика | 0,56 | 0,84 | 1,5 |
| 2. Топливная промышленность | 0,81 | 0,79 | 0,98 |
| 3. Черная металлургия | 0,77 | 0,67 | 0,87 |
| 4. Цветная металлургия | 0,6 | 0,48 | 0,8 |
| 5. Машиностроение и металлообработка | 9,1 | 4,85 | 0,53 |
| 6. Химическая и нефтехимическая | 1,11 | 0,88 | 0,78 |
| 7. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 1,72 | 1,03 | 0,6 |
| 8. Промышленность строительных материалов | 1,07 | 0,71 | 0,66 |

Источники. Для 1991 года: РСЕ. 1994. – М., 1994. – С. 65. Для 1998 года: РСЕ. 2003. – М., 2003. – С. 356–376.

На основе данных табл. 34 и 35 становится возможным исчислить индекс производительности труда по отраслям промышленности за 1991–1998 годы. Результаты расчета представлены в табл. 36.

Таблица 36

**Расчет индекса производительности труда по отраслям промышленности
в 1991–1998 годах**

| Отрасль промышленности | Индекс продукции | Индекс численности промышленно-производственного персонала | Индекс производительности труда |
|---|------------------|--|---------------------------------|
| 1. Электроэнергетика | 0,77 | 1,5 | 0,51 |
| 2. Топливная промышленность | 0,73 | 0,98 | 0,74 |
| 3. Черная металлургия | 0,67 | 0,87 | 0,77 |
| 4. Цветная металлургия | 0,59 | 0,8 | 0,73 |
| 5. Инвестиционное машиностроение и металлообработка | 0,14 | 0,53 | 0,26 |
| 6. Химическая и нефтехимическая | 0,48 | 0,78 | 0,61 |



Окончание табл. 36

| Отрасль промышленности | Индекс продукции | Индекс численности промышленно-производственного персонала | Индекс производительности труда |
|---|------------------|--|---------------------------------|
| 7. Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 0,39 | 0,6 | 0,65 |
| 8. Промышленность строительных материалов | 0,31 | 0,66 | 0,47 |

Источники. Табл. 35 и 36. Индекс продукции электроэнергетики исчислен по производству электроэнергии. Индекс продукции топливной промышленности – как среднеарифметическая индексов трех видов продукции топливной промышленности. Индекс продукции цветной металлургии – по данным Госкомстата РФ (*Литвинцева Г.П.* Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. – Новосибирск, 2003, табл. П.3.7).

Динамика производительности труда также следует тенденциям динамики продукции: она снижается тем больше, чем снижается продукция. Наибольшие отклонения и с количественной и особенно с качественной стороны касаются двух отраслей промышленности: электроэнергетики, где несмотря на минимальное сокращение производства произошло большее, чем в среднем по промышленности, сокращение производительности труда, и машиностроения и металлообработки, где вполне ожидаемое быстрое сокращение производительности труда оказалось просто колоссальным: практически в 4 раза.

Учитывая огромный удельный вес машиностроения и металлообработки в промышленности РФ и значимость ее продукции для любой среднеразвитой страны и, тем более, такой великой как Россия, необходимо особо остановиться на ее развитии в данный период. Иначе как катастрофой сокращение продукции ее инвестиционной гражданской части (как мы покажем ниже, не меньше сократилась и ее потребительская и оборонная часть) нельзя. Кстати, по данным Госкомстата РФ падение составило 2,5 раза [27] – тоже совсем немало, но не так катастрофично. Очевидно, что именно машиностроение и металлообработка открывали наиболее благоприятные условия для искажения реального сокращения выпуска продукции в силу того, что продукция ряда ее отраслей оценивалась на основе выпуска в стоимостном выражении



с поправкой на сомнительно исчисляемый индекс оптовых цен. Для сомневающихся в объективности исчисленного мною индекса советую еще раз взглянуть на падение отдельных видов продукции этой отрасли, включенных в набор продуктов. Продукция некоторых из них упала в этот период в 20–100 раз.

Анализ масштабов сокращения продукции гражданского машиностроения по видам вскрывает его главные причины: отчаянное финансовое положение потребителей продукции и избыток соответствующего оборудования даже в советское время, значительно усилившийся после уменьшения загрузки производственных мощностей в 1990-е годы. Чаще всего обе причины совпадали. Так, наибольшее сокращение наблюдалось в сельскохозяйственном машиностроении, где был избыток парка оборудования еще в советский период и сложилось отчаянное финансовое положение в сельском хозяйстве в 1990-е годы вследствие падения производства и прекращения сельскохозяйственных субсидий. Огромное сокращение выпуска металлообрабатывающего оборудования также объяснялось его избытком в советское время и тяжелым финансовым положением и гражданского, и оборонного машиностроения. Просто рухнуло в 1990-е годы производство хлопчатобумажных и других тканей, что привело к огромному сокращению заказов на ткацкие машины. В то же время качество и издержки производства этих видов продукции не позволяли им увеличить объем экспорта, который даже сократился из-за распада СЭВ и кризиса в странах бывшего СЭВ и бывшего СССР и экономического кризиса в этих странах и конкуренции западных изделий. Обращает на себя внимание колоссальный спад выпуска наиболее прогрессивного оборудования – станков с числовым программным управлением. Он свидетельствовал о примитивизации российской промышленности в этот период и непосредственно был вызван и невысоким их качеством, и упадком основного их потребителя – отраслей машиностроения ОПК (оборонно-промышленного комплекса).

Общие причины столь стремительного падения этой отрасли уже приводились и нет необходимости повторять их. Столь же огромное сокращение было и в США в период Великой депрессии. Но там оно все же продолжалось 4 года, а в России (с учетом и 1991 года) – 8 лет. И это отличие имело огромное качественное значение. Наиболее важно в этом отношении влияние такого сильного и длительного сокращения на возможности возрождения этой отрасли. Уже одно сокращение численности работающих в 2 раза имело в этом отношении очень важное

значение. Очевидно, что увольнялись из этой отрасли (помимо больных и пенсионеров) работники наиболее продуктивных возрастов и, чаще всего, наиболее энергичные, способные найти себе применение в других, лучше оплачиваемых отраслях. Важно проанализировать, хотя бы на качественном уровне (из-за недостатка количественных данных для всего периода), каким образом при таком огромном сокращении производства и особенно производительности труда вообще могла сохраниться эта отрасль. Прежде всего, благодаря огромному сокращению реальной заработной платы. В советский период среднемесячная заработная плата работников этой отрасли была несколько выше средней по промышленности и занимала VI место среди 8 отраслей средств производства, лишь незначительно отставая от занимавших IV–V место [28]. В 1998 году она занимала VIII место, значительно отставая от средней по промышленности [29]. К тому же зачастую в этой отрасли наблюдались самые большие задержки заработной платы.

Важное значение имело сокращение парка оборудования, частично путем сдачи в металлолом, частично (лучшего) продажа за границу в развивающиеся страны и Китай, частично частному сектору (например, ремонтным мастерским). Машиностроительные предприятия экономили на ремонте оборудования и зданий, чаще всего вообще его не производя. Помещения нередко не отапливались и не освещались. Вечерние смены, требующие освещения, отменялись. Значительная часть производственных площадей отдавалась в аренду под склады, офисы и торговые и выставочные предприятия. НИОКР чаще всего не производился, заводские лаборатории и опытные цеха в подавляющем большинстве случаев ликвидировались. Закрывались заводские учреждения культурно-бытового назначения (детские сады, санатории и дома отдыха, клубы).

Для возрождения отрасли особенно разрушительные последствия имела деградация трудового потенциала и научно-конструкторской базы.

Отдельно следует остановиться на состоянии и динамике военного машиностроения. Проблема исключительно сложная со статистической точки зрения. Прежде всего в связи с закрытостью отрасли, которая, конечно, уменьшилась по сравнению с советским периодом, но сохранилась. Госкомстат РФ не дает внятных объяснений своей методике оценки динамики ОПК. Вряд ли при ее оценке используются данные об объеме производства в натуральном выражении, которые не приводятся поэтому и в статистических справочниках. Следовательно, речь идет скорее



всего о дефлятировании выпуска в стоимостном выражении, при котором используются индексы цен на продукцию, сопоставимость которой часто очень трудно определить. Во-вторых, в продукции ОПК практически невозможно выделить собственно машиностроение, хотя оно, безусловно, составляет основную часть ОПК. Продукция Минатома входит и в химическую промышленность, и в цветную металлургию. Но из-за отсутствия более детальных данных по отраслям ОПК придется принимать ее продукцию как входящую в только машиностроение.

В качестве исходных для дальнейшей оценки воспользуюсь официальными данными о динамике ОПК за 1991–1996 годы. Они приведены в табл. 37.

Таблица 37

Индекс продукции ОПК в 1991–1996 годах (в % к 1991 году)

| Показатель | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Объем товарной продукции | 100 | 80,4 | 64,6 | 39,2 | 31,2 | 22,2 |
| Военная | 100 | 49,5 | 32,5 | 19,9 | 16,6 | 12,2 |
| Гражданская | 100 | 99,6 | 85,6 | 42,6 | 41,3 | 29,0 |

Источник. Рассадин В.Н. Оборонно-промышленный комплекс России. – М., 2003. – С. 146.

Как видим, даже по официальным данным и только к 1996 году продукция военной промышленности сократилась по сравнению с 1991 годом в 8,2 раза. При этом сокращение военной продукции ОПК шло более чем в 2 раза быстрее, чем гражданской. В целом же продукция ОПК в 1996 году сократилась по сравнению с 1991 годом по официальным данным в 4,54 раза. Можно полагать, что основное сокращение ОПК произошло именно в этот период. Во всяком случае, в 1999 году по сравнению с гораздо большим уровнем 1990 года она составила те же 22,2 % [30].

Практически невозможно проверить достоверность официальных данных о динамике военного производства в РФ в этот период. С одной стороны, экспорт военной техники сократился в этот период только в 2,5 раза – с 10 до 4 млрд долл. [31]. В то же время произошло огромное сокращение поставок вооружения для собственных вооруженных сил. Но, поскольку неизвестны размеры этих поставок в долларовом исчислении в 1991 году, определить общий индекс невозможно. Следует



учесть, что помимо конечной продукции предприятия военной промышленности поставляли для вооруженных сил запасные части, производили модернизацию и капитальный ремонт оружия.

Опираясь, в силу необходимости, на официальные данные о динамике военного производства, можно сделать вывод, что по средствам производства и военной технике сокращение индекса продукции машиностроения составило к 1991 году (при предположении о равенстве этих величин в 1991 году и 1998 году) примерно 7,5 раза [32] по средствам производства и 8 – по военной технике). Остается определить индекс по товарам культурно-бытового назначения долговременного пользования, производившимся машиностроением и металлообработкой. Этот вопрос рассмотрен в следующей части параграфа. Как следует из табл. 38, потребительская часть машиностроения к уровню 1991 года составила 0,14, т. е. примерно столько же, сколько инвестиционная и военная части. Таким образом, выводы о состоянии машиностроения и металлообработки, сделанные мною на основе анализа его инвестиционной части, остаются справедливыми для всей отрасли. Теперь становится возможным определить динамику и других показателей этой важнейшей отрасли, кроме производительности труда.

Начну с динамики энерго- и электроемкости. По данным, приведенным в книге Н.И. Сулова, потребление электроэнергии в машиностроении и металлообработке в 1998 году составило по отношению к уровню 1991 года 48,2 % [33]. Если исходить из индекса объема производства в отрасли в этот период, равного 0,14, получается индекс электроемкости равный 3,4. Потребление энергии в 1998 году по сравнению с 1991 годом в машиностроении и металлообработке составило 49 % [34]. Следовательно, индекс энергоемкости оказался равным тем же 3,4. Следовало ожидать, что индекс электро- и энергоемкости окажется намного больше (более чем в 3 раза), чем по всей промышленности, а разница в потреблении электроэнергии и энергии намного меньше. На поддержании неиспользуемых производственных мощностей используется намного большая доля потребления электроэнергии и топлива, так как уровень их использования в машиностроении и металлообработке был намного ниже, чем по всей промышленности. Тем не менее столь колоссальное повышение этих показателей вызывает вопрос, не занижен ли исчисленный мною индекс продукции машиностроения и металлообработки.

Для определения динамики материалоемкости продукции отрасли целесообразно сопоставить ее динамику с потреблением в ней проката



черных металлов – основного конструкционного материала отрасли. Для этого необходимо из общего объема производства проката черных металлов вычесть его экспортно-импортное сальдо. Первая трудность, которая здесь возникает, состоит в том, что эти данные впервые публикуются с 1992 года. Поэтому и индекс продукции отрасли необходимо исчислить за 1992–1998 годы.

Начну со второй проблемы. Индекс продукции машиностроения и металлообработки за 1992 год в сравнении с 1991 годом мною был исчислен по той же номенклатуре продукции, что и за 1991–1998 годы. По продукции инвестиционного назначения он составил 0,75, по потребительским товарам – 0,83, индекс продукции ОПК составил 0,495 [35]. Для исчисления совокупного индекса продукции машиностроения воспользуюсь (за неимением отечественных данных) расчетами американских экономистов из компании Planescon, соотношения этих трех частей для 1990 года (в ценах 1984 года): инвестиционные товары – 70 млрд рублей (37 %), потребительские товары – 30 млрд рублей (16 %), военная продукция – 90 млрд рублей (47 %), всего 190 млрд рублей [36]. Совокупный индекс получается равным 0,64. Отсюда индекс продукции машиностроения и металлообработки в 1998 году к 1992, принятому за 100 %, равняется 27 % ($14 \% : 0,64$).

В 1992 году производство готового проката черных металлов составило 46,8млнт [37]. Экспорт – 7млнт, импорт – 7,7млнт [38]. Экспортно-импортное сальдо – 0,7 млн т. Таким образом, внутреннее потребление проката черных металлов составило в 1992 году 47,5 млн т. В 1998 году производство готового проката черных металлов составило 35,2 млн т, доля экспорта в производстве готового проката черных металлов составила (по плоскому прокату) 63,5 % [39], или 22,3 млн т, при практическом отсутствии импорта. Следовательно, внутреннее потребление готового проката черных металлов составило 12,9 млн т ($35,2 - 22,3$), или 27,2 % к 1992 году, в то время как индекс производства отрасли составил 22,3 % ($100 : 4,48$). Таким образом, металлоемкость продукции выросла в 1,25 раза ($27,2 : 21,8$). И если увеличение электро- и энергоемкости можно было объяснить снижением загрузки производственных мощностей, то в отношении материалоемкости это объяснение не проходит. Произошло, следовательно, явное ухудшение и без того крайне низкого уровня использования материалов. Вместе с тем сравнение с приведенными ранее данными о динамике металлоемкости отрасли за 1995–1998 годы показывает, что основное ухудшение произошло в период наибольшего спада в отрасли – 1992–1994 годах, а в 1995–1998 годах она даже несколько улучшилась.



Таким образом, в этот период в отрасли произошло очень значительное ухудшение всех показателей, определяющих реальную себестоимость продукции: соотношения реальной средней заработной платы и производительности труда, электро- и энергоемкости, худший в промышленности уровень использования производственных мощностей. К тому же индекс цен на материалы, топливо и электроэнергию рос намного быстрее, чем индекс цен на продукцию машиностроения и металлообработки. Понятно, что уровень убыточности в отрасли был самый высокий в промышленности [40]. Критическими оказались и все показатели платежеспособности. Практически подавляющая часть предприятий отрасли была банкротами. И только нежелание российских капиталистов и властей использовать этот институт убергло их от этой участи. Но не могло уберечь от многомесячных невыплат заработной платы, бегства персонала, распродажи оборудования и многих других тяжелейших проблем.

6.1.1.2. Производство промышленных предметов потребления

Для характеристики объема и динамики промышленных предметов потребления в 1991–1998 годах воспользуюсь данными табл. 38.

Таблица 38

Объем производства промышленных предметов потребления в 1991–1998 годах в натуральном выражении

| Вид продукции | 1991 | 1998 | 1998/ 1991 |
|---|------|------|---------------|
| Пищевая промышленность | | | |
| 1. Сахар-песок и сахар-рафинад, млн т | 3,98 | 4,84 | 1,21 |
| 2. Хлеб и хлебобулочные изделия, млн т | 18,9 | 8,5 | 0,45 |
| 3. Масло растительное, млн т | 1,16 | 0,78 | 0,67 |
| 4. Безалкогольные напитки, млн дал | 228 | 215 | 0,91 |
| 5. Воды минеральные, млн дал | 37,6 | 51,2 | 1,36 |
| 6. Консервы, млн условных банок | 6944 | 2828 | 0,33 |
| 7. Мясо, включая субпродукты 1 категории, млн т | 5,82 | 1,31 | 0,23 |
| 8. Колбасные изделия, млн т | 2,08 | 1,09 | 0,52 |
| 9. Масло животное, тыс. т | 729 | 276 | 0,38 |
| 10. Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), млн т | 18,6 | 5,6 | 0,3 |



Окончание табл. 38

| Вид продукции | 1991 | 1998 | 1998/ 1991 |
|---|------|-------|---------------|
| 11. Улов рыбы, млн т | 7,0 | 4,1 | 0,53 |
| 12. Кондитерские изделия, млн т | 2,64 | 1,4 | 0,53 |
| Среднеарифметическая | | | 0,62 |
| Легкая промышленность | | | |
| 1. Хлопчатобумажные ткани, млн м ² | 5,29 | 1,08 | 0,2 |
| 2. Шерстяные ткани, млн м ² | 0,39 | 0,04 | 0,1 |
| 3. Шелковые ткани, млн м ² | 0,95 | 0,11 | 0,11 |
| 4. Трикотажные изделия, млрд шт. | 0,68 | 0,045 | 0,07 |
| 5. Чулочно-носочные изделия, млрд шт. | 0,74 | 0,15 | 0,2 |
| 6. Обувь на кожаной подошве, млн пар | 59 | 1,1 | 0,01 |
| 7. Обувь на подошве из заменителей кожи, млн пар | 276 | 22,7 | 0,08 |
| 8. Ковры и ковровые изделия, млн м ² | 44,2 | 7,3 | 0,16 |
| Среднеарифметическая | | | 0,12 |
| Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения | | | |
| 1. Часы, млн шт. | 61,6 | 3,8 | 0,06 |
| 2. Радиоприемники, млн шт. | 5,5 | 0,23 | 0,04 |
| 3. Телевизоры, млн шт. | 4,44 | 0,33 | 0,07 |
| 4. Магнитофоны, млн шт. | 3,6 | 0,01 | 0,002 |
| 5. Холодильники и морозильники, млн шт. | 3,7 | 1,04 | 0,28 |
| 6. Стиральные машины, | 5,5 | 0,86 | 0,16 |
| в том числе автоматические и полуавтоматические, | 2,0 | 0,11 | 0,06 |
| млн шт. | | | |
| 7. Электропылесосы, млн шт. | 4,7 | 0,45 | 0,1 |
| 8. Швейные машины, млн шт. | 1,58 | 0,01 | 0,001 |
| 9. Фотоаппараты, млн шт. | 1,9 | 0,06 | 0,03 |
| 10. Легковые автомобили, млн шт. | 1,03 | 0,84 | 0,81 |
| 11. Мотоциклы и мотороллеры, млн шт. | 0,71 | 0,02 | 0,03 |
| 12. Велосипеды, млн шт. | 3,44 | 0,36 | 0,1 |
| 13. Электроутюги, млн шт. | 8,44 | 0,76 | 0,22 |
| Среднеарифметическая | | | 0,14 |
| То же, без легковых автомобилей | | | 0,09 |

Источники. За 1991 год: Народное хозяйство Российской Федерации в 1992 году. – М., 1993. – С. 190–192. За 1998 год: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 370–371.



Первое, что обращает на себя внимание в произведенном расчете, это огромное падение данного сектора промышленности. Оно связано, очевидно, с двумя факторами: 1) сокращением платежеспособного спроса населения и конкуренцией более дешевых импортных товаров, к тому же зачастую не облагавшихся налогами (включая таможенные пошлины); 2) неравномерностью падения по отраслям. Оно увеличивалось по мере уменьшения насыщенности отдельных групп товаров для населения. Наибольшим оно было для товаров долговременного пользования, меньшим – для продукции легкой промышленности и еще меньшим – для продукции пищевой промышленности. Важный вопрос состоит в достоверности данных об объеме продукции в натуральном выражении. Я рассмотрю его при анализе динамики отдельных отраслей.

При анализе динамики пищевой промышленности два продукта вызывают наибольшие сомнения. Во-первых, динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий. Невозможно поверить, что более чем в 2 раза снизилось производство самого насыщенного продукта для населения – хлеба. Очевидно, что значительная часть производства хлеба и хлебобулочных изделий после 1991 года начала осуществляться в теневом секторе экономики или (на селе) непосредственно в домашних хозяйствах населения. Другой продукт, вызывающий сомнение, но в противоположном смысле, это заметное увеличение производства сахара-песка и сахара-рафинада. Это относительно дорогостоящий продукт и можно было ожидать сокращения его производства. Это увеличение его производства противоречит также сокращению производства сахарной свеклы в РФ почти в 3 раза [41] при возросшем, правда, по сравнению с 1992 годом, почти в 3 раза импорте тростникового сахара-сырца и уменьшении в 6 раз импорта белого сахара [42]. С учетом данных о внешней торговле такое увеличение нельзя считать исключенным. Вместе с тем занижение данных о динамике производства хлебобулочных изделий позволяет предположить заниженность и по другим продуктам этой отрасли и всего индекса продукции пищевой промышленности. Кажутся чрезмерными и падение производства мяса (0,2), молока и молочных продуктов. Они не корреспондируют с официальными данными о производстве мяса в убойном весе [43], которое сократилось по сравнению со среднегодовым за 1986–1990 годы лишь не более чем в 2 раза, и молока и молочных продуктов [44] – примерно на треть за тот же период. Даже с учетом увеличения домашнего и внутрипроизводственного производства мяса и молочных продуктов в связи с отменой их государственных заготовок и



роста поголовья скота в личном пользовании размер официального падежа выглядит чрезмерным. Очевидно, что в пищевой промышленности возник значительный теневой сектор. Возьму на себя смелость оценить фактический размер падежа производства в пищевой промышленности в размере 40 % вместо 60 %.

Три продукта, производимых пищевой промышленностью, отличались от общей тенденции спада производства. Первый – пиво. Пиво было дефицитным продуктом в советский период. В силу его относительной дешевизны высокий спрос на него сохранился и в постсоветский период. Намного выросший импорт более дорогого пива, потребляемого состоятельными слоями населения, не стал конкурентом отечественному производству. В 1991 году производство пива составило 327 млн дал [45], в 1998 году – 363 млн дал [46]. Другим продуктом были традиционно качественные в России шоколадные конфеты, которые несмотря на высокие цены были доступны состоятельным слоям населения. Оба этих продукта производились преимущественно иностранными компаниями, вложившими значительные средства в модернизацию взятых ими в ходе приватизации под контроль российских предприятий и в строительство новых. Выросло, и опять при помощи иностранного капитала, производство табачных изделий. Важнейшим фактором роста производства этих продуктов послужило резкое уменьшение косвенных налогов на их реализацию в постсоветский период по сравнению с советским. Это позволило одновременно сделать их высокоприбыльными для предпринимателей и более доступными для относительно состоятельного населения. Но ценой огромных потерь бюджета.

Ошеломляют размеры (более чем в 8 раз) спада в такой традиционной для России и весьма развитой в количественном выражении в СССР отрасли, как легкая промышленность. Речь идет о практическом уничтожении этой отрасли. Обращает на себя внимание тот факт, что размер сокращения оказался тем больше, чем сложнее и дороже было производство соответствующих продуктов. Так, падение производства шерстяных и шелковых тканей было значительно сильнее, чем хлопчатобумажных, а обуви с кожаной подошвой – больше, чем обуви из заменителей кожи. Вместе с тем и здесь обращают на себя внимание некоторые странности в динамике. Таинственно из госкомстатовской статистики внешней торговли исчез импорт хлопка-сырца, что не позволяет проверить достоверность данных о производстве хлопчатобумажных

тканей (в то же время в экономической литературе появились данные о сокращении импорта хлопка-волокна с 1,3–1,13 млн т в конце 1980-х годов до 200 тыс. т в конце 1990-х годов, но нет данных об его импорте в 1991 году, когда он безусловно значительно сократился). Столь же таинственно исчезли данные об импорте шерсти, что, конечно, может говорить о прекращении импорта в отличие от хлопка, который в России почти не производился. В то же время данные о внутреннем производстве шерсти показывают, что оно сократилось лишь в 4 раза [47]. Учитывая, что в СССР импорт шерсти обеспечивал в 1990 году лишь 16,5 % потребления [48], можно достаточно уверенно говорить о значительной недооценке производства шерстяных тканей и, возможно, также и хлопчатобумажных. В отношении шелковых тканей обращает на себя внимание, что оно сократилось по официальным данным в 2 раза больше, чем производство химических волокон (см. табл. 33). Исходя из приведенных данных напрашивается вывод, что и в легкой промышленности имело место очень значительная недооценка реального выпуска, притом в натуральном выражении, которое считается более достоверным. В то же время значительные (возможно, в 4, а не в 8 раз) размеры этого сокращения не вызывают сомнения. Оно объяснялось прежде всего сокращением потребительского спроса и конкуренцией более дешевых изделий швейной промышленности из ряда стран Азии, прежде всего Китая и Турции. Очевидно, что и в легкой промышленности возник значительный теневой сектор. Оценю экспертно размер индекса легкой промышленности в 1998 году к 1991 году. Вместо 16 % – 32 %, в 2 раза больше.

Исходя из приведенных данных о динамике продукции пищевой и легкой промышленности становится возможным исчисление показателей динамики эффективности этих отраслей. Расчет динамики производительности труда за 1991–1998 годы представлен в табл. 39.

Исчисленный индекс производительности труда достаточно близок к данным по другим отраслям промышленности (кроме инвестиционного машиностроения) (табл. 36), что может служить, как мне представляется, свидетельством обоснованности внесенных мною поправок в индексы по легкой и пищевой промышленности.

Потребление электроэнергии за этот период снизилось в пищевой промышленности с 18,1 до 13, млрд кВт-ч [49], составив 73 % к уровню 1991 года. Таким образом, электроемкость продукции выросла в 1,21 раза. Потребление электроэнергии в легкой промышленности снизилось с 17,6 млрд кВт-ч в 1991 году до 4,9 млрд кВт-ч в 1998 [50], соста-



вив к уровню 1991 года 28 %. Таким образом, электроемкость продукции снизилась на 7 %, что весьма необычно для данного периода и может объясняться либо некоторой завышенностью исчисленного индекса продукции легкой промышленности, либо неточностью в учете потребленной электроэнергии.

Таблица 39

**Расчет альтернативной оценки индекса производительности труда
в пищевой и легкой промышленности в 1991–1998 годах**

| Отрасли | Индекс продукции | Численность промышленно- производственного персонала в 1991 году, млн чел. | Численность промышленно- производственного персонала в 1998 году, млн чел. | Индекс численности промышленно- производственного персонала | Индекс производительности труда |
|---------|------------------|--|--|--|---------------------------------------|
| Пищевая | 0,6 | 1,53 | 1,4 | 0,92 | 0,67 |
| Легкая | 0,3 | 2,15 | 0,89 | 0,41 | 0,73 |

Источники. Численность промышленно-производственного персонала для 1991 года: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 65. Для 1998 года: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 379, 384.

Для расчета динамики энергоемкости продукции по легкой и пищевой промышленности воспользуюсь данными из книги Н.И. Сулова. Исходя из официальных оценок динамики продукции он определил индекс энергоемкости в 1998 году к 1991 году по пищевой промышленности в размере 126,4 %, легкой промышленности – в размере 170 %, что маловероятно и может говорить о заниженности официального индекса [51]. По данным Госкомстата, индекс продукции пищевой продукции в 1998 году к 1991 году составил 54,5 %, легкой промышленности – 13,8 % [52]. Обращаю внимание на то, что официальный индекс продукции пищевой промышленности несколько ниже моего, а легкой промышленности – значительно ниже. Исходя из этих данных индекс потребления энергии к 1991 году в 1998 году составил по пищевой промышленности 0,686, по легкой промышленности – 0,235. Отсюда энергоемкость продукции пищевой промышленности составила 114 %, легкой

промышленности – 0,78, что может свидетельствовать о преувеличенности моей оценки индекса продукции легкой промышленности при заниженности индекса Госкомстата РФ.

После того как были исчислены отраслевые индексы промышленной продукции, становится возможным уточнить общий индекс промышленной продукции. В качестве весов используются доли отдельных отраслей в промышленно-производственном персонале всей промышленности. Результаты расчета представлены в табл. 40.

Таблица 40

Расчет альтернативной оценки индекса промышленной продукции в 1991–1998 годах

| Отрасль промышленности | Индекс продукции | Численность промышленно-производственного персонала в 1998 году, млн чел. | Доля в общей численности промышленно-производственного персонала | Расчет индекса промышленной продукции |
|---|------------------|---|--|---------------------------------------|
| 1. Электроэнергетика | 0,77 | 0,84 | 0,07 | 0,05 |
| 2. Топливная | 0,73 | 0,79 | 0,07 | 0,05 |
| 3. Черная металлургия | 0,67 | 0,67 | 0,06 | 0,04 |
| 4. Цветная металлургия | 0,59 | 0,48 | 0,04 | 0,02 |
| 5. Машиностроение и металлообработка | 0,14 | 4,85 | 0,42 | 0,05 |
| 6. Химическая и нефтехимическая | 0,48 | 0,88 | 0,08 | 0,04 |
| 7. Лесная, деревообрабатывающая целлюлозно-бумажная | 0,39 | 1,03 | 0,09 | 0,04 |
| 8. Промышленность строительных материалов | 0,31 | 0,71 | 0,06 | 0,02 |
| 9. Пищевая | 0,6 | 1,4 | 0,12 | 0,07 |
| 10. Легкая | 0,3 | 0,89 | 0,08 | 0,02 |
| Итого | | 11,55 | | 0,4 |



Сравнение с данными Росстата по мебельной промышленности приведено в прил. 3.

Меньшим, чем у Росстата, оказалось и сокращение объема продукции за весь период.

Как видим, результат этого расчета оказался даже ниже, чем предыдущего (0,4 вместо 0,45). Тем не менее сделанные выводы в отношении динамики отрасли и динамики ее эффективности нет необходимости менять.

6.1.1.3. Общие выводы о развитии промышленности в 1992–1998 годах

Промышленное производство в России в этот период претерпело подлинную катастрофу. Драматически снизились все его составные части: потребительский, инвестиционный и оборонный секторы. Это крайне негативно отразилось на уровне жизни населения, инвестиционной активности и состоянии вооруженных сил. Частично это сокращение промышленного производства оправдывалось его гипертрофией (в особенности в сфере ВПК) в советский период и нерентабельностью и неконкурентоспособностью многих отраслей промышленности. Но практически почти ничего не было сделано для конверсии военной промышленности и повышения конкурентоспособности промышленности. Сократился и явно слабый потребительский сектор, где только буквально две-три отрасли переживали подъем (пивная, табачная, производство шоколадных конфет).

Однако, помимо текущего сокращения производства, происходило разрушение производственного потенциала промышленности и, тем самым, возможности послекризисного восстановления промышленности. Поскольку переписей промышленного оборудования в этот период (и очень давно) не производилось, для характеристики размеров этого сокращения воспользуюсь исчисленными мною на основе показателей использования производственных мощностей и объемов производства в натуральном выражении данными. Номенклатура данных определялась их количеством в публикациях Госкомстата России за 1991 год, из которых два продукта пришлось исключить из-за отсутствия сопоставимых данных за 1998 год. Результаты расчета представлены в табл. 41.

Как видим, произошло огромное сокращение производственных мощностей – более чем на 30 %. Правда, в перечне из-за отсутствия публикуемых данных нет топливно-энергетического комплекса, где падение заведомо было меньше. Но данные по более чем 300 продуктам, исчислявшиеся Н.Н. Селиверстовой, давали близкие результаты.



Таблица 41
 Расчет динамики производственных мощностей в промышленности в 1991–1998 годах

| Наименование продуктов | Коэффициент использования мощности в 1991 году (%) | Объем производства в 1991 году | Производственная мощность в 1991 году | Коэффициент ис- пользования производ- ственной мощности в 1998 году (%) | Объем производства в 1998 году | Производственная мощность в 1998 году | Отношение производ- ственной мощности 1998 года к производ- ственной мощности 1991 года (%) |
|---|---|-----------------------------------|--|--|-----------------------------------|--|---|
| 1. Чугун, млн т | 76,9 | 48,9 | 63,6 | 0,71 | 34,7 | 48,8 | 76,7 |
| 2. Сталь, млн т | 81,6 | 77,1 | 94,4 | 0,63 | 43,7 | 69,4 | 73,5 |
| 3. Готовый прокат черных металлов, млн т | 83,0 | 55,1 | 66,4 | 0,59 | 35,2 | 59,7 | 89,4 |
| 4. Железная руда товарная, млн т | 86,9 | 90,9 | 104,6 | 0,81 | 72,6 | 88,4 | 84,5 |
| 5. Металлорежущие станки, тыс. шт. | 77,4 | 67,5 | 87,2 | 0,13 | 7,6 | 58,4 | 67,0 |
| 6. Кузнечно-прессовые машины, тыс. шт. | 83,1 | 23,9 | 28,1 | 0,1 | 1,3 | 13,0 | 46,2 |
| 7. Тракторы, тыс. шт. | 71,4 | 178 | 249 | 0,08 | 9,8 | 122,5 | 49,2 |
| 8. Древесно-стружечные плиты, млрд м ³ | 84,5 | 5,4 | 6,39 | 0,36 | 1,6 | 4,4 | 68,8 |
| 9. Цемент, млн т | 88,6 | 77,5 | 74,7 | 0,36 | 26,0 | 72,2 | 96,6 |
| 10. Сборные железобетонные конструкции, млн м ² | 72,8 | 75,1 | 103,1 | 0,2 | 14,7 | 73,5 | 72,0 |
| 11. Хлопчатобумажные ткани, млн м ² | 90,2 | 5,3 | 5,9 | 0,29 | 1,08 | 3,7 | 62,7 |
| 12. Обувь, млн пар | 82,0 | 336 | 405 | 0,14 | 23,8 | 170 | 41,9 |
| 13. Мясо, млн т | 66,8 | 5,82 | 8,71 | 0,17 | 1,31 | 7,7 | 88,4 |
| 14. Цельномолочная продукция, млн т | 71,9 | 18,6 | 25,9 | 0,26 | 5,6 | 21,5 | 83,0 |
| 15. Плодовоовощные консервы (овощные, томатные, фруктовые), млрд условных банок | 61,8 | 2,17 | 3,51 | 0,2 | 0,44 | 2,2 | 62,7 |
| Среднеарифметическая по 15 продуктам | | | | | | | 70,8 |

Источники. По использованию производственных мощностей в 1991 году: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 366. В 1998 году: Росстатский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 352.



Как и следовало ожидать, сокращение производственных мощностей корреспондирует с размером сокращения производства: оно больше там, где больше сокращение, и меньше там, где сокращение меньше. И это вполне рациональная политика. Предприятия, не имея возможность содержать все производственные мощности, часть из них ликвидировали или перепрофилировали на другую деятельность. Тем не менее размеры сокращения выглядят чрезмерными. Предприятия не использовали всех возможностей для сохранения или перепрофилирования производственных мощностей, а государство их не поддержало в этих усилиях. Что значительно хуже, почти не происходило, по Шумпетеру, «созидательного разрушения». Вместо излишних не создавались недостающие; пиво, табачные изделия, шоколадные конфеты выглядели исключениями, хотя таких дефицитных товаров было намного больше и не только в потребительском секторе. Только в качестве примера из инвестиционного сектора – специализированный инструмент или подъемно-транспортные механизмы. Тем не менее, справедливости ради, что-то в промышленности все же создавали, но преимущественно иностранными предпринимателями и исключительно в потребительском секторе (пиво, табачные изделия, шоколадные конфеты).

Столь же (если не больше) разрушительным было отношение к технически сложной и наукоемкой продукции. Речь прежде всего идет о машиностроении, включая оборонное машиностроение. Именно эта отрасль в развитых странах служит основой развития экономического и оборонного потенциала. И именно она, как было показано, сократила производство и производственные мощности вместе с легкой промышленностью в данный период больше всего. И ее послекризисное возрождение было больше всего затруднено. Институциональные причины этого были хорошо раскрыты в статье, посвященной развитию электровозостроения. Эта отрасль была хорошо развита в СССР – стране, которая обеспечивала половину (!) мирового парка электровозов [53]. Характеризуя причины кризиса электровозостроения в 1990-е годы, ростовский экономист В.Г. Наймушин отмечал (и его оценка справедлива для всего машиностроения): «Период “приспособления” молодых ОАО к стихийно формирующейся рыночной среде обернулся для электровозостроения, как, впрочем, и для всей машиностроительной промышленности, не структурной перестройкой, не качественным обновлением производственного аппарата, не совершенствованием организационного устройства и кооперационных связей, а дезорганизацией всех сторон



воспроизводственного цикла: сбыта, снабжения, накопления, инвестиционного процесса, научно-технических разработок и т. д. Как показывает практика последних лет, к неорганизованному, плохо регулируемому, полукриминальному рынку крупные корпорации, связанные друг с другом, не столько отношениями конкурентной борьбы, сколько глубокой кооперацией, адаптироваться просто не в состоянии. К рынку нецивилизованному, раздираемому корпоративными конфликтами и “войнами”, к рынку, не признающему активной регулирующей роли государства, с которым развитые страны распрощались еще в 1930-е годы – к такому рынку наукоемким и капиталоемким производственным комплексам, аналогичным НЭВЗ (Новочеркасский электровозостроительный завод. – Г.Х.) не приспособиться никогда» [54].

В отличие от В.Г. Наймушина, связывавшего упадок машиностроения, помимо низкого спроса, с неудачным реформированием российской экономики, другой крупный знаток машиностроения признает пороки позднесоветского развития машиностроения. Он отмечает низкую гибкость и мобильность производства, утяжеленность и высокую милитаризацию отрасли, низкую обновляемость изделий, высокий износ оборудования и средний возраст работников, чрезмерный уровень концентрации и монополизации производства, избыточную производственную активность в ряде направлений, низкий технологический уровень (лишь четверть технологий соответствовала мировому уровню) [55]. Вместе с тем он отмечает деградацию отрасли в постсоветский период и не только количественную, но и качественную. Прежде всего, он отмечает резкое падение удельного веса наукоемкого машиностроения (оборонной промышленности и приборостроения) с 45,3 % в 1991 году до 27,6 % всей продукции отрасли [56]. Особенно его тревожит практическая ликвидация производства технически сложной продукции отрасли. «Сейчас производство станков с ЧПУ и обрабатывающих центров измеряется единицами. Из 49 станкозаводов более или менее нормально функционируют 5–7. На какой же основе будет обновляться парк оборудования машиностроения?» [57]. Следовательно, пишет Борисов, «основные тенденции, наблюдаемые в машиностроении, свидетельствуют об отходе как от ведущих мировых тенденций (рост наукоемкой продукции), так и от функции технологического обеспечения воспроизводственного процесса в экономике» [58].

Особенно разрушительное влияние на все отрасли промышленности имела деградация электронной промышленности. Общеизвестно,



что электроника во второй половине XX века стала основой технического прогресса и военного потенциала. В силу ее научной и технической сложности лишь немногие государства могли себе позволить создать крупную и разностороннюю электронную промышленность. СССР, во многом по необходимости, как крупнейшая военная держава, был в числе этих немногочисленных стран. Его электронная промышленность по объему производству была сравнима с электронной промышленностью США и Японии – двух ведущих стран капиталистического мира в этой отрасли. Но ее технический и организационный уровень в 1980-е годы намного уступал им.

В 1990-е годы электронная промышленность РФ получила особенно большой удар вследствие сокращения спроса ее основных отечественных (внешних было очень немного) потребителей – военно-промышленного комплекса и наукоемкой промышленности, а также вследствие импорта более качественной и (с учетом разницы качества) дешевой потребительской продукции с электронными компонентами из развитых капиталистических стран. Вследствие этого основной продукт электронной промышленности – производство микропроцессоров и микросхем было практически прекращено. Даже для нужд Министерства обороны Россия в 1990-е годы приобретала микропроцессоры за границей, что опасно с точки зрения национальной безопасности. Оценивая значение этого факта, два российских экономиста озаглавили статью о гибели электронной промышленности под красноречивым заголовком «"Реформаторы" вышибли России мозги» [59].

В конце 1990-х годов в РФ на душу населения потреблялось электронных изделий лишь на 38 долларов. Практически все они импортировались для выпуска преимущественно потребительских товаров длительного пользования и военной техники на сумму около 6 млрд долларов [60].

Обсуждая причины исчезновения электроники в РФ, видный российский ученый Николай Работнов писал: «Большей части этой "рухнувшей" промышленности, а особенно ее продукции, не было. Просто нас научили называть "телевизорами", "холодильниками", "автомобилями", "стиральным" и "вычислительными" – особенно вычислительными! машинами то, что весь цивилизованный мир таковыми не считает. Но пойду еще дальше: "гибель" огромного сектора, в смысле ...многократного сокращения производства на предприятиях, выпускавших невыразимое барахло, – одно из главнейших экономических достижений последнего десятилетия» [61]. Во многом (по холодильни-



кам – определенно не совпадает, мой холодильник исправно работал около 20 лет) эта оценка совпадает с моей. Вопрос в том, было ли неизбежным это производство баракла. Или это результат бездарной экономической и технологической политики 1970–1980 годов, приоритета в советский период военной техники перед гражданской, которая стала еще бездарнее в 1990-е годы, отказа от даже попытки возродить хотя бы часть электронной промышленности.

Справедливости ради следует отметить, что в конце периода все же началось очень скромное ее возрождение. Так, производство интегральных микросхем с нуля в 1996 году выросло до 0,2 млрд шт. в 1997 году и 0,4 млрд шт. в 1998 году [62].

Примитивизация промышленности сказывалась и на внутриотраслевом уровне. Только в качестве примера возьму черную металлургию. Ранее отмечалось [63], что значительная часть ее продукция носила низкокачественный характер (было даже отдельное выделение качественной металлургии), тем не менее как раз после 1991 года наиболее значительно сокращалось производство самых качественных видов проката черных металлов – проката из нержавеющей стали, например, почти в 30 раз [64], которые использовались вынужденно, в силу их дефицита, ранее только в ВПК, а теперь не нашли применения в гражданском машиностроении.

Столь же тяжелыми долгосрочными последствиями деградации промышленности явилась совершенно неизбежная деградация квалификации занятых в промышленности. Набирать новых квалифицированных рабочих и ИТР не было ни нужды для сократившегося и упрощившегося производства, ни финансовых возможностей. Многие относительно молодые рабочие и ИТР уходили в более высокооплачиваемые и престижные тогда сферы деятельности. По оценкам международных консалтинговых служб, во второй половине 1990-х годов доля квалифицированных кадров в России определялась в интервале от 5 % до 20 % и была намного ниже, чем практически во всех развитых странах и даже в некоторых наиболее продвинутых развивающихся странах.

Концентрированное выражение деградация российской промышленности в этот период получило в усилении и без того высокого отставания от развитых стран в области производительности труда. Это непосредственно следовало из снижения производительности труда, показанного ранее, при его росте в других странах. По компетентным и тщательным расчетам консалтинговой компании Маккинзи, в 1997 году по отношению к США производительность труда



в России составляла: по цементу 11 %, по молочным продуктам 12 %, кондитерским изделиям 14 %, нефтяной промышленности 18 %, производству стали 29 % [65]. В среднем (если считать эти товары представительными) – 16,8 %. Для сравнения: в 1987 году в обрабатывающей промышленности СССР годовая производительность труда по отношению к США составляла 24,8 %, наиболее широко используемая в США и других развитых странах часовая производительность труда – 26,3 % [66]. Особый интерес вызывает сравнение сопоставимых продуктов. По цементу в 1987 году уровень производительности труда на одного занятого составил по физическому выражению 34 % и 25 % по валовой добавленной стоимости вместо 11 % в 1997 году, по чугуну и стали – 57 % и 43 % вместо 29 % по стали в 1997 году, молоку – 84 % вместо 12 % [67].

Приложение 3

Альтернативная оценка объема и динамики производства в мебельной промышленности РФ в 1990-е годы

Если верить данным Росстата, в постсоветский период, особенно в 1990-е годы, в мебельной промышленности РФ сложилось катастрофическое положение, которое лишь частично удалось исправить в 2000-е годы. Так, по этим данным производство диванов-кушеток, тахт сократилось почти в 5 раз, кресел-кроватей – более чем в 12 раз, наиболее распространенных среди мягкой мебели диванов-кроватей – тоже в 12 раз. Падение производства жесткой мебели (столы, стулья, шкафы) в этот период составило примерно 7–8 раз¹. Соответственно снизился и индекс производства в мебельной промышленности, что повлияло на снижение индекса производства в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и в какой-то степени всего индекса промышленной продукции.

Огромные размеры падения мебельной промышленности в РФ в 1990-е годы объясняются двумя факторами. Прежде всего, сильнейшим падением реальных доходов населения в этот период. С учетом того, что мебель для большей части населения – предмет не первой необходимости, это должно было привести к еще большему падению спроса на мебель. Второй фактор – возросший импорт более качествен-

¹ Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 373.



ной мебели. Она в немалом объеме ввозилась и в советский период. Так, в 1990 году в СССР было ввезено мебели на общую сумму в 614 млн инвалютных рублей², что с учетом тогдашнего официального курса рубля к доллару в 0,586³ составило 1047 млн долларов. По оценкам ЦСУ СССР это составляло тогда 10,1 % общего потребления мебели в СССР⁴, которое тогда оценивалось в 10,36 млрд долларов, видимо, в розничных ценах, включавших немалый налог с оборота.

В общем розничном товарообороте доля продаж мебели в 1990 году составила 2,2% при объеме 10,56 млрд руб.⁵

В 1997 году импорт мебели по официальным данным составил 744 млн долл.⁶ С учетом огромной недооценки таможенной статистикой РФ потребительского импорта⁷, речь может идти о величине, превышающей 1 млрд долл. При сравнении с импортом мебели в СССР следует учесть, что доля России в общем розничном товарообороте в 1990 году составила 56,4 %⁸ и поэтому импорт мебели в Россию составил 590 млн долл. Таким образом, он вырос (если принять его в 1990 году равным 1 млрд долл.) в 1,69 раза. Что касается доли импорта в общем потреблении мебели в 1998 году, то по оценкам маркетинговых агентств в 1998 году она составила 70 % от общего потребления мебели⁹, т. е. выросла по сравнению с советским периодом в 7 раз. Это не должно вызывать удивления: в отличие от советского периода импорт мебели не ограничивался ни валютным планом, ни желанием уберечь отечественное производство от конкуренции, ни даже большими таможенными пошлинами или низким курсом рубля.

² Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 654.

³ Мировой банк реконструкции и развития. Экономические реформы в России: на пороге структурных реформ. – М., 1992. – С. 8.

⁴ Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 657.

⁵ Там же. – С. 129.

⁶ Российский статистический ежегодник. 1999. – М., 1999. – С. 572, 574.

⁷ Огромные размеры недооценки потребительского импорта в конце 1990-х годов были вскрыты по данным зеркальной статистики финским экономистом // ЭКО. – № 3. – 2012.

⁸ Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 121.

⁹ Безрукова П.Л., Петров А.В. Мебельная промышленность современной России: состояние, тенденции и перспективы развития. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики. <http://koet.syktsu.xu/vestnik/2012-2/2/2ntlm>



Исходя из приведенных выше данных общее потребление мебели в 1997 году можно определить в 1,43 млрд долл. (1 млрд : 0,7) в сравнении с 5,83 млрд долл. в 1990 году ($10,36 \times 0,564$) или более чем в 4 раза меньше (24,5 %). Из этого объема потребления мебели на внутреннее производство приходилось немногим более 400 млн долл., сократившись в сравнении с производством в 1990 году (5,25)¹⁰ примерно в те же 10–12 раз, что показывает и официальная динамика производства мебели в натуральном выражении.

В то же время доля мебели в объеме розничного товарооборота в 1997 году составила 1,7 %¹¹. Исходя из исчисленного мною¹² индекса розничного товарооборота в 1998 году к 1990 году, равного 71,3 %, и изменения долей продаж мебели в эти годы ($1,7 : 2,1$) = 0,8, можно установить, что индекс продаж составил 58 % к уровню 1990 года или сократился лишь на 42 % (разница в один год картины не меняет) или менее чем в 2 раза вместо более чем в 4 раза, исходя из данных официальной статистики и маркетинговых исследований. При всей неточности сопоставляемых данных разница между расчетами столь велика, что вызывает сомнения во всех источниках экономической информации. Здравый смысл, однако, подсказывает, что данные о сокращении потребления мебели более чем в 4 раза в условиях огромного роста числа состоятельных людей, жадно обзаводящихся мебелью в 1990-е годы, и при огромном неудовлетворенном спросе на мебель в советское время далеки от действительности. Это может свидетельствовать о существовании значительного скрытого производства отечественной мебели в 1990-е годы. Об этом говорит и тот факт, что производство древесно-волоконистых и особенно древесно-стружечных плит, используемых преимущественно для производства мебели, сократилось лишь соответственно в 2,5 и немногим более чем в 4 раза¹³ (экспорт-импорт в этих производствах был относительно невелик). Отсюда теневое производство мебели в 1990-е годы составляло огромную величину – до 70 % всего производства за счет появления множества мелких новых предприятий, не представляющих статистической отчетности, и сокрытия производства на старых предприятиях. Но нельзя

¹⁰ Производство мебели в РСФСР рассчитано как разница между потреблением мебели в СССР и импортом, умноженным на долю РСФСР в розничном товарообороте ($10,36 - 1,05$) $0,564 = 5,25$ млрд долл.

¹¹ Российский статистический ежегодник. – М., 1999. – С. 486.

¹² В § 6.2.1.1.

¹³ Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 373.



исключить и сокрытия производства древесно-волоконистых и древесно-стружечных плит.

Как видно из проведенного анализа мебельной промышленности, ошибочными оказались практически все статистические показатели: объем и динамика промышленной продукции, импорта, розничного товарооборота. При этом, в отличие от общей тенденции не в сторону понижения от данных Росстата, а в сторону повышения. Встает вопрос, в какой мере это может повлиять на мою оценку этих показателей в основной части текста книги. Отмечу, что такое явление уже отмечалось в параграфе 6.1.1.2 применительно к пищевой и легкой промышленности, однако не сказалось на увеличении общего индекса продукции в связи с использованием для его расчета весов, рассчитанных исходя из численности занятых. Вряд ли он существенно изменится в связи с уточнением данных по мебельной промышленности. Напомню, что исчисленный мною совместно с О.И. Полосовой индекс исчислялся 4 методами.

Что касается объема и структуры импорта и розничного товарооборота, то их уточнение будет произведено в главе 9.1 и § 6.2.1.1. Учет мебельной промышленности и здесь вряд ли требуется.

6.1.2. Сельское хозяйство

Развитие сельского хозяйства в 1990-е годы сталкивалось с множеством трудностей и препятствий. Они шли и со стороны спроса и со стороны ресурсов и институтов. Резкое снижение реальных доходов населения ограничивало спрос населения либо непосредственно на сельскохозяйственные продукты либо на продукты ее переработки (продукцию легкой и пищевой промышленности). Поскольку продукты сельского хозяйства более насыщены, падение цен на них, казалось, должно было быть меньше, чем продукции других отраслей экономики. Но здесь вступали в действие институциональные факторы. Сельскому хозяйству как менее концентрированной отрасли противостояли монополизированные отрасли промышленности и транспорта, торговли и заготовок. Поэтому последним удавалось поднять цену выше. Сложился диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей экономики, который сужал финансовые (поэтому и материальные) возможности сельского хозяйства. Из-за недостатка бюджетных ресурсов государство практически прекратило субсидирование сельского хозяйства, прежде всего ее наиболее отсталой в советское время отрасли –



животноводства. Это дополнительно ухудшало финансовое положение сельского хозяйства. Серьезно осложняло развитие сельского хозяйства, как правило, субсидируемый импорт сельскохозяйственных продуктов, прежде всего животноводческих, но также фруктов и овощей.

Из-за недостатка финансовых ресурсов и количественного (но не качественного!) излишка машинно-тракторного парка в десятки раз сократились поставки сельскохозяйственной техники и в связи с этим сокращался и парк сельскохозяйственных машин и грузовых автомобилей.

Энергетические мощности сельского хозяйства как концентрированное выражение материально-технического вооружения сельского хозяйства сократились с 419,7 млн лошадиных сил в 1990 году до 277,3 млн лошадиных сил в 1998 году [68] или на 34 %. Из-за почти полного прекращения поставок сельскохозяйственной техники и автомобилей очень сильно увеличился средний возраст оборудования и процент износа. Поскольку в то же время из-за сокращения спроса сокращались посевные и уборочные площади, и из-за избытка этого парка в прошлом это обстоятельство еще не сильно сказывалось на сроках сельскохозяйственных работ, но могло сказаться в будущем. Еще больше сокращалось внесение в почву минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях: с 9,9 млн т (в пересчете на 100 % питательных веществ) до 1,3 млн т в 1998 году [69]. Из-за огромного сокращения поголовья скота и ухудшения сбора органических удобрений сократилось и их применение в сельскохозяйственных организациях: с 389,5 млн т в 1990 году до 72,1 млн т в 1998 году [70] или более чем в 5 раз. Можно усомниться, однако, в точности данных по органическим удобрениям в постсоветский период. К тому же здесь не учитывается выросший частный сектор. Но огромные масштабы спада очевидны, даже если учесть сокращение посевных площадей. Резко сократилось потребление электроэнергии в сельском хозяйстве: с 67,3 млрд кВт-ч в 1990 году до 38,4 млрд кВт-ч в 1998 году [71] или почти в два раза. Во много раз сократилось проведение работ по химической мелиорации в сельском хозяйстве, т. е. по улучшению почв [72].

Эти негативные явления хотя бы частично могут трактоваться и иначе: как свидетельство уменьшения расточительности в сельском хозяйстве, которая была очень значительной в советский период.

Важной причиной деградации сельскохозяйственного производства явились процессы реформирования собственности и управления. Новые сельскохозяйственные предприятия оказались намного меньше по размерам и ресурсам, а их руководители либо имели малый опыт



работы либо очень часто расхищали имущество предприятий. Пожалуй, единственный благоприятный фактор для сельскохозяйственного производства в этот период – привлечение в него миллионов новых работников в пригородные хозяйства. Но они занимались, в основном, выращиванием картофеля, овощей и ягод. В то же время указанные факты уменьшения расточительности могут трактоваться как свидетельство большей рациональности и эффективности новых форм хозяйствования на селе. Практически невозможно отделить вынужденный характер экономии от сознательного ее проведения. Поэтому эту гипотезу нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть. Лучше всего было бы проверить ее на примере фермерских хозяйств, но для оценки их экономической эффективности в этот период не хватает надежной экономической и финансовой статистики.

6.1.2.1. Растениеводство

В 1992–1998 годах произошло значительное сокращение сельскохозяйственных угодий и посевных площадей. Из-за сократившегося парка сельскохозяйственных машин у предприятий не было возможностей их обрабатывать в прежнем объеме. Но в этом не было и особой необходимости из-за сужившегося спроса на продукцию растениеводства. Не всегда это сокращение имело негативное значение. В советский период далеко не всегда учитывалась эффективность использования сельскохозяйственных угодий и сокращение неэффективных угодий имело положительное значение. По регионам это сокращение было неравномерным. Оно было наибольшим там, где они использовались неэффективно (и заведомо не могли использоваться эффективно).

Все сельскохозяйственные угодья сократились с 213,8 млн га в 1990 году до 195,3 млн га в 1998 году, или на 8,7 %, в том числе пашня – с 131,8 млн га в 1990 году до 121,6 млн га в 1998 году, или на 7,7 %, кормовые угодья – с 80,1 млн га в 1990 году до 69,7 млн га в 1998 году, или на 13 % [73]. Для такого короткого периода времени данное сокращение следует признать очень значительным. При этом наиболее значительным оно было по кормовым угодьям в связи с наиболее сильным падением животноводства.

Произошло заметное изменение распределения сельскохозяйственных угодий между отдельными видами собственников. Покажу это на примере пашни, где оно было особенно заметным. В то время как площадь пашни сельскохозяйственных организаций сократилась со 129 млн



га в 1990 году до 104 млн га в 1998 году или на 19,5 %, в крестьянских хозяйствах она выросла с 60 тыс. га в 1990 году до 9,8 млн га в 1998 году, в личном пользовании граждан – с 2,7 млн га в 1990 га до 4,4 млн га в 1998 году, в личном подсобном хозяйстве – с 2,3 млн га в 1990 году до 3,7 млн га в 1998 году, в коллективных и индивидуальных садах и огородах – с 0,4 млн га в 1990 году до 0,5 млн га в 1998 году [74]. Таким образом, частный сектор заметно потеснил общественный сектор. В общей сложности он вырос с 5,5 млн га в 1990 году до 18,4 млн га в 1998, или в 3,34 раза, составив в 1998 году 17,7 % всей пашни. Этот рост выглядит весьма внушительным и может, казалось, свидетельствовать о преимуществе частного сектора, особенно фермерских хозяйств. Особенно с учетом того, что доля частного сектора в продукции сельского хозяйства оказалась в 1998 году намного больше ее доли в пашне: примерно 60 % [75]. Более высокая доля частного сектора в сельском хозяйстве по сравнению с долей в пашне была характерна и для советского сельского хозяйства. Но вот как раз для новой формы частного хозяйства – фермерских хозяйств положение оказалось диаметрально противоположным: в 1998 году, имея 9,4 % пашни, они дали лишь 2 % продукции сельского хозяйства [76]. Даже с учетом весьма вероятной недооценки продукции фермерских хозяйств в 2–3 раза итог не впечатляет, продуктивность оказывается ниже, чем в среднем во всем сельском хозяйстве.

Значительно снизилась в этот период и урожайность почти всех сельскохозяйственных культур [77]. Это и не удивительно, учитывая многократное сокращение внесения минеральных и органических удобрений, химических средств улучшения почвы и мелиорации. Скорее можно удивляться тому, что ее размеры не были более значительны. Я объясняю это следующими обстоятельствами. Во-первых, сказывалось накопленное ранее плодородие почвы. Во-вторых, и внесение удобрений и мелиорация и другие агротехнические мероприятия проводились в советское время малоэффективно и часто формально. В-третьих, сказалось смещение посевных площадей в более благоприятные для урожайности районы.

При характеристике продукции растениеводства (как и животноводства) придется пользоваться официальными данными. И не потому, что я считаю их идеальными. Достаточно фактов, говорящих о их искажении, и причин для такого искажения. Имеются даже специальные исследования на этот счет. Преимущественно о недооценке объема продукции, посевных площадей и урожайности, значительном объеме теневых доходов в растениеводстве. Само собой, даже смешно говорить о



точности данных по частному сектору, который охватывал десятки миллионов хозяйств. Кроме того, важно учесть безусловное уменьшение потерь при уборке и транспортировке собранного урожая, которые были очень значительны в советское время. И все-таки тенденции развития эти данные показывают. Об этом свидетельствует их сопоставление с корреспондирующими данными по потреблению сельскохозяйственной продукции в животноводстве, промышленности и непосредственно населением (которые из-за ограниченности места не имеют возможности привести) и объема используемых ресурсов, о чем уже шла речь выше.

В табл. 42 представлены среднегодовые данные об объеме и динамике продукции растениеводства в 1990-е годы в сравнении с 1986–1990 годами.

Таблица 42

Индекс продукции растениеводства в 1991–1998 годах

| Вид продукции | 1986–1970 | 1991–1995 | 1996–1998 | 1996–1996 в % к 1986–1990 |
|--|-----------|-----------|-----------|---------------------------------|
| 1. Зерно (после доработки), в том числе: | 104,3 | 87,9 | 68,6 | 65,8 |
| – пшеница, рожь, млн т | 55,4 | 46,4 | 40,8 | 73,6 |
| – прочие зерновые, млн т | 48,9 | 41,6 | 27,8 | 56,8 |
| 2. Льноволокно, тыс. т | 124 | 72 | 35 | 28,2 |
| 3. Сахарная свекла (фабричная), млн т | 33,2 | 21,7 | 13,7 | 41,2 |
| 4. Семена масличных культур, млн т | 4,1 | 3,8 | 3,3 | 80,4 |
| 5. Картофель, млн т | 35,9 | 36,8 | 32,3 | 90,0 |
| 6. Овощи, млн т | 11,2 | 10,2 | 10,8 | 96,7 |
| 7. Кукуруза на силос, зеленый корм и сенаж, млн т | 193 | 121 | 62,6 | 33,0 |
| 8. Кормовые корнеплоды, млн т | 20,3 | 7,8 | 3,6 | 17,8 |
| 9. Сено многолетних трав, млн т | 23,4 | 20,5 | 14,6 | 62,2 |
| 10. Сено однолетних трав, млн т | 6,0 | 3,8 | 2,6 | 43,3 |
| 11. Сено естественных сенокосов, млн т | 24,0 | 19,6 | 14,8 | 61,5 |
| Среднеарифметическая по 11 видам продукции | | | | 56,3 |

Примечание. Из расчета среднеарифметической исключены для избежания дублирования позиции отдельных видов зерновых.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 411.



Как видим, произошло огромное падение продукции растениеводства – более чем на 40 % в среднегодовом выражении. Это значительно больше, чем сократились посевные площади и сельскохозяйственные угодья, что говорит об уменьшении урожайности сельскохозяйственных культур. Основным фактором уменьшения объема продукции растениеводства было как раз уменьшение урожайности сельскохозяйственных культур, что легко объясняется уменьшением внесения удобрений, средств борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур и объема агротехнических мероприятий. Однако размер падения производства далеко не одинаков по отдельным культурам. Наименьшее падение – по картофелю и овощам. Но учитывая, что в их производство в этот период было дополнительно вовлечено много миллионов городских жителей, этот результат никак нельзя считать успехом даже в сопоставлении с другими культурами. Впрочем, точность данных о размерах производства картофеля и овощей невелика, учитывая, что их выращивали преимущественно мелкие производители. Относительным успехом можно считать небольшое падение производства по семенам масличных культур. Максимальным было падение производства льна-волокна, что связано с огромным падением производства в текстильной промышленности. Падение производства продукции животноводства привело к падению производства кормовых культур. Речь идет о производстве кормовых корнеплодов, кукурузы на силос, зеленый корм и сенаж, сено (в общей сложности на 46 %). Обращает на себя внимание разный размер падения по продовольственному и непродовольственному (фуражному) зерну. Удивляет значительное падение производства пшеницы и ржи, учитывая сохранение, скорее всего, прежнего объема потребления хлебобулочных изделий. По-видимому, это объясняется тем, что значительная часть продовольственной пшеницы фактически традиционно использовалась в советское время в немалой степени на фуражные цели.

При расчете динамики растениеводства не принималось во внимание (из-за недостатка данных) изменение качества продукции. Между тем имеется достаточно оснований полагать, что и качество продукции ухудшалось. В качестве примера возьму качество пшеницы. Наилучшим качеством обладает сильная и твердая пшеница. Ее доля была низкой и в СССР 1970–1980-х годов. Тогда это связывали с погоней за количественными показателями и слабостью материального стимулирования производства качественной пшеницы. Но это доля продолжала снижаться и в дальнейшем. Так, доля сильных сортов пшеницы в закупках

пшеницы снизилась с 17 % в среднем в 1986–1990 годах до 4 % в среднем в 1991–1993 годах, в том числе 1 % в 1993 году, доля твердой оставалась на низком уровне – 5 % в 1986–1990 годах и 1991–1993 годах [78] (в дальнейшем эти данные перестали публиковаться в общих статистических справочниках).

С учетом снижения качества продукции сокращение продукции было больше рассчитанного мною по количественным показателям

Изменения структуры продукции растениеводства носили столь же регрессивный характер, как и продукции промышленности. Прогресс в этой структуре означает увеличение удельного веса технических, затем кормовых и лишь в последней очереди продовольственных культур, из которых на последнем месте картофель. В этот период последовательность была обратной.

Следует обратить внимание, что изменения структуры растениеводства определялись изменениями в рентабельности отдельных видов продукции растениеводства. Хотя официальная статистика, основанная на отчетности сельхозпредприятий, значительно искажает абсолютный уровень рентабельности в связи с недооценкой стоимости основных фондов, относительные различия в рентабельности отражаются ею более или менее объективно. В середине 1990-х годов продукция растениеводства (в отличие от продукции животноводства) была рентабельной. При этом наибольшая рентабельность наблюдалась в производстве семян подсолнечника (134 %), затем по убывающей – картофель (83 %), зерно (54 %), овощи (41 %) [79].

6.1.2.2. Животноводство

Можно было ожидать, что кризис в животноводстве окажется значительно более сильным, чем в растениеводстве. Во-первых, животноводство было намного менее конкурентоспособным из-за более слабой механизации, огромного перерасхода кормов и электроэнергии, низкого качества скота и низкой квалификации работников. Во-вторых, возможности его поддержания субсидиями, как в советский период, оказывались невозможными в связи с тяжелым положением доходов бюджета. В-третьих, в связи с огромным снижением реальных доходов населения спрос на относительно дорогую животноводческую продукцию должен был упасть значительно сильнее, чем на более дешевую и насыщенную продукцию растениеводства. В-четвертых, по мере относительно-го укрепления рубля и увеличения доступа на отечественный рынок



импортной животноводческой продукции должна была усилиться конкуренция более дешевой и субсидируемой импортной продукции. Так и случилось.

Анализ развития животноводства начну с динамики поголовья скота. Она представлена в табл. 43.

Таблица 43

Динамика поголовья скота в 1991–1998 годах

| Вид скота и птицы | Поголовье в 1991 году | Поголовье в 1998 году | 1998/1991 |
|--|-----------------------|-----------------------|-------------|
| 1. Крупный рогатый скот, в том числе коровы, млн голов | 57,0 20,5 | 28,5 13,5 | 0,5 0,66 |
| 2. Свины, млн голов | 38,3 | 17,2 | 0,45 |
| 3. Овцы и козы, млн голов | 55,2 | 15,8 | 0,29 |
| 4. Птица, млн голов | 660 | 356 | 0,54 |
| Среднеарифметическая по 4 видам (кроме коров) | | | 0,44 |

Источники. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 471–472. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 420.

Как видим, произошло огромное (более чем в 2 раза) сокращение поголовья скота и птицы. Даже в период Великой Отечественной войны оно было намного меньше [80]. Мировая экономическая история мало знает (если вообще знает) другие примеры такого грандиозного спада поголовья скота. (Справедливости ради нужно отметить, что в советское время огромный размер поголовья зачастую поддерживался насильно, в порядке плановой и партийной дисциплины.) Вместе с тем падение было неравномерным по отдельным видам скота и птицы. Наибольшим оно было по овцам и козам, наименьшим – по коровам.

Естественно связать размер падения поголовья с различной рентабельностью отдельных отраслей животноводства. После 1990 года впервые этот показатель приобрел реальный смысл, поскольку не поддерживался субсидиями государства, которые, кстати, были у ряда стран с рыночной экономикой. При всем недоучете издержек производства они все же показывали тенденции. В 1998 году рентабельность производства молока и молочных продуктов составляла 28 %; в живом весе крупного рогатого скота –54 %, свиней –29 %, овец и коз –37 %; яиц +21 %,

шерсти –73 % [81]. Мы наблюдаем, за исключением яиц, высокую убыточность производства. Наименьшую по молоку и молочным продуктам, наибольшую – по шерсти.

Параллельно динамике поголовья сокращалось использование кормов. Их производство упало в кормовых единицах с 220,9 млн т в 1991 году [82] до 116,1 в 1998 году [83] или на 47,5 %. Расход кормов на условную голову скота даже несколько снизился, если верить данным официальной статистики, которая вряд ли в этот период более или менее точно могла учесть и поголовье скота, и потребление кормов: в 1991 году расход кормов на условную голову скота составил 29,1 центнера [84], в 1998 году – 28,9 центнера [85]. Для реалий данного периода это следовало считать успехом. Возможно, действительно начали экономить, как и при потреблении техники и горюче-смазочных материалов.

Чем объяснить сохранение в течение ряда лет даже сократившегося поголовья скота? Очевидно, что убытки животноводства в рамках единых хозяйств покрывались прибыльностью растениеводства. Сложнее говорить о скоте в личном хозяйстве работников сельского хозяйства, которое в 1990-е годы содержало большую часть скота. Здесь необходимо проанализировать относительную динамику поголовья скота в обеих группах хозяйств: предприятиях и у населения. Распределение их показано в табл. 44.

Таблица 44

**Распределение поголовья скота по видам хозяйств в 1991–1998 годах
(млн голов)**

| Вид скота | Предприятия | Население 1991 | Предприятия | Население 1995 | Предприятия | Население 1998 | 1998:1991 | 1998:1991 |
|--|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|-----------|
| | 1991 | | 1995 | | 1998 | | Предприятия | Население |
| 1. Крупный рогатый скот, в том числе коровы | 40,8 | 12,0 | 27,7 | 12,0 | 18,0 | 10,5 | 0,44 | 0,97 |
| | 13,7 | 6,5 | 10,4 | 7,0 | 7,2 | 6,3 | 0,525 | 0,97 |
| 2. Свины | 23,5 | 8,0 | 14,6 | 8,0 | 9,4 | 7,8 | 0,4 | 0,97 |
| 3. Овцы и козы | 32,7 | 18,7 | 13,5 | 14,0 | 5,4 | 10,2 | 0,16 | 0,54 |

Источник. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 471. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 420.



Разница в динамике поголовья скота в предприятиях и у населения разительна. У предприятий – огромное сокращение. У населения (кроме овец и коз) – практически сохранение докризисного уровня. В чем причина такой разнородной динамики? Для либеральных экономистов ответ очевиден: в преимуществах частного хозяйства. Истина, как мне представляется, сложнее. Население в собственном животноводстве, как и при советской экономике, «оплачивало» свой труд своей же натуральной продукцией. У него в этот период практически зачастую не было альтернатив ни в занятости, ни в выборе продукции. Что касается кормов, то их, как и при колхозной и совхозной системе, значительную часть просто похищали у предприятий. Их удорожание на предприятиях населения поэтому не касалось. Можно сказать, что предприятия финансировали личное животноводство (показательно, что фермеры скот практически не содержали). Но уже после 1995 года положение с поголовьем скота ухудшилось и в личном животноводстве. По мере ухудшения положения на предприятиях для населения ухудшились возможности паразитирования на их кормовой базе.

Изменение объема продукции животноводства в среднегодовом выражении в анализируемый период показано в табл. 45.

Таблица 45

Индекс продукции животноводства в 1990-е годы

| Вид продукции | 1986–1990 гг. | 1991–1995 гг. | 1996–1998 гг. | 1996–1990 гг. к 1986–1990 гг. в % |
|---|---------------|---------------|---------------|---|
| 1. Скот и птица на убой (в убойном весе), млн т | 9,67 | 7,55 | 4,9 | 51,2 |
| 2. Молоко, млн т | 54,2 | 45,4 | 34,4 | 63,5 |
| 3. Яйцо, млрд шт. | 47,9 | 40,3 | 32,3 | 67,4 |
| 4. Шерсть (в физическом весе), тыс. т | 225 | 151 | 62 | 27,6 |
| Среднеарифметическая | - | - | - | 52,4 |

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 420.

Как видно из табл. 45, продукция животноводства в данном периоде непрерывно снижалась. Среднеарифметический размер снижения, однако, оказался ниже среднеарифметического снижения поголовья скота и птицы (соответственно 47,6 % и 56 %). На этом могла сказаться



как грубость среднеарифметической оценки, так и реальное изменение продуктивности скота и птицы.

Важно отметить, что размер падения продукции животноводства оказался значительно выше падения продукции растениеводства (46,6 % и 33,7 % соответственно). Это противоречит многолетней мировой и советской тенденции в противоположном направлении и говорит о резком качественном ухудшении структуры продукции сельского хозяйства России аналогично качественному ухудшению структуры промышленности в этот период.

Изменение продуктивности животноводства по данным официальной статистики показано в табл. 46.

Таблица 46

Индекс продуктивности скота в 1991–1998 годах

| Виды продуктивности скота | 1991 | 1995 | 1998 | 1998/1991 |
|--|------|------|------|-----------|
| 1. Надой молока на одну корову, л | 2567 | 2153 | 2381 | 0,93 |
| 2. Средняя годовая яйценоскость кур-несушек в сельскохозяйственных организациях, шт. | 231 | 212 | 240 | 1,04 |
| 3. Средний годовой настриг шерсти с одной головы, кг | 3,7 | 2,9 | 2,8 | 0,76 |
| 4. Продукция выращивания скота на одну голову крупного рогатого скота, кг | 112 | 93 | 103 | 0,92 |
| 5. То же, свиней, кг | 111 | 99 | 120 | 1,08 |

Источники. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 475. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 426.

Два обстоятельства обращают на себя внимание в табл. 46. Во-первых, относительно небольшое снижение продуктивности (кроме настрига шерсти) по сравнению с 1991 годом, а в некоторых случаях даже ее рост. Во-вторых, перелом к лучшему с продуктивностью скота в 1995 году. Очевидно, что столкнувшись с необходимостью сокращения производства продукции животноводства, сельскохозяйственные предприятия и население пошли по более рациональному пути сокращения поголовья, сохранив, либо даже улучшив, продуктивность остающегося скота и птицы.

Аналогичные процессы наблюдались и в промышленности с основными фондами в этот период.



6.2. Сфера услуг

6.2.1. Торговля и общественное питание

6.2.1.1. Розничная торговля

В 1990-е годы розничная торговля развивалась в сложных и весьма противоречивых условиях. С одной стороны, сильно сокращался платежеспособный спрос населения (особенно в сельской местности и мелких городах), в том числе военнослужащих. С другой стороны, рост доходов новоявленной российской буржуазии, коррумпированного чиновничества и криминала порождал потребность в люксовой торговле. В связи с либерализацией торговли появилось множество новых субъектов торговой деятельности, предоставляющих более дешевые и разнообразные торговые услуги преимущественно менее состоятельной части населения. Наконец, та же либерализация торговли позволила розничной торговле свободно устанавливать торговые наценки. В условиях слабой конкуренции это обеспечивало торговым предприятиям достаточные прибыли даже при сокращении торгового оборота. С другой стороны, экономическая самостоятельность мелких торговых предприятий способствовала увеличению их издержек на коммерческую деятельность.

При наличии в этот период большого объема теневой экономики в розничной торговле определить показатели ее развития крайне не просто. Я все же попытаюсь это сделать, используя материал параграфа 2.2.1 и более ранние мои с моими коллегами исследования по альтернативной оценке финансово-экономической деятельности торговли начала 2000-х годов.

Объемы и индексы розничного товарооборота, определявшиеся Росстатом в 1990-е годы, весьма недостоверны. Частично это можно объяснить (и в какой-то мере даже оправдать) трудностями учета теневой экономики в этой сфере. Такие попытки делались даже в начале 1990-х годов. Так, в тот период эта величина определялась Росстатом в размере около 40 % от общего розничного товарооборота [86]. В этот оборот включалась торговля на продовольственных, смешанных и вещевых рынках, по которым статистика не велась. Но и значительная часть зарегистрированных торговых предприятий статистические данные не представляла. Поэтому публикуемые Росстатом данные об объеме розничного товарооборота являются всего лишь оценками. Они, кстати, впоследствии уточнялись для начала 1990-х годов в сторону



снижения [87]. Столь же произвольно определялась Росстатом и динамика физического объема розничного товарооборота. Так, еще в начале 1990-х годов ее индекс в 1993 году к 1990 году исчислялся в размере 60 % [88], а уже в 1995 году этот индекс был рассчитан равным 0,96 [89]. Таким он оставался и дальше. В то же время рассчитанный мною индекс на основе первоначальных данных об объеме розничного товарооборота и исчисленного тем же Росстатом индексом розничных цен показал индекс розничного товарооборота в 1993 году к 1990 году равным 0,32 [90]. Эту оценку, конечно, следует тоже признать недостоверной ввиду недоучета объема розничного товарооборота и, возможно, преувеличенного Росстатом индекса потребительских цен. Она не согласуется с характером экономического развития в этот период и изменением объема и структуры ВВП. Может показаться неожиданным предположение о возможности завышения Росстатом индекса потребительских цен. Однако Росстат в начале 1990-х годов определял эту динамику, сопоставляя рыночные цены с преискурантными ценами советского периода, по которым реально в 1990 году продавалась лишь незначительная часть товаров.

Более точное определение динамики розничного товарооборота может быть получено на основе данных статистики национальных счетов. Хотя и эти данные тоже не безупречны и нуждаются в проверке, которую я из-за ее сложности не в состоянии произвести. С учетом рассчитанной ранее динамики ВВП и изменения ее структуры исчислена динамика личного потребления домашних хозяйств в 1996 году к 1991 году в размере 61,9 % [91]. Это, с учетом роста ее удельного веса в текущих ценах в 1998 году по сравнению с 1996 годом в 1,13 раза [92], и при практически неизменном уровне ВВП (см. табл. 10) дает ее уровень к 1998 году равным 69,9 %. Здесь, однако, необходимо сделать поправку на неденежные поступления в потребление личных домашних хозяйств. Сделаем такую поправку, памятуя в то же время о неточности и этих расчетов.

В 1991 году доля денежных расходов на покупку товаров и услуг в потреблении домашних хозяйств составила согласно статистике национальных счетов 62,3 % [93], в 1998 году – 77,4 % [94]. Следовательно, выросла в 1,24 раза и, таким образом, динамика розничного товарооборота составила к уровню 1991 года 86,7 %.

В 1991 году доля розничного товарооборота в совокупном объеме розничного товарооборота и платных услуг составила 89,4 % [94], в 1998 году – 76,7 % [95]. Таким образом, она составила к уровню



1991 года 85,8 %. Конечно, эти данные нельзя считать точными, но тенденцию они, скорее всего, отражают. Доля платных услуг повысилась за счет перевода части бесплатных услуг в платные (например, в образовании и здравоохранении) и более быстрого роста прежних платных услуг, ранее дефицитных (например, иностранный туризм). Отсюда индекс розничного товарооборота составил 74,4 % ($0,831 \times 0,858$) Этот индекс значительно ниже официального. Следует, однако, иметь в виду, что реальная динамика продукции отрасли была выше. Это объясняется тем, что значительно расширился ассортимент продаваемых товаров, почти исключительно за счет импортных, которые ранее либо вообще не продавались либо продавались в незначительных количествах. Почти исчез дефицит потребительских товаров – основной бич советской торговли.

Важные изменения произошли в структуре торговли. Наиболее важное – ликвидация закрытых распределителей, которые ранее поглощали значительную часть наиболее дорогих товаров по низким ценам. Теперь их свободно можно было купить в обычной торговле по общим ценам. Другое важное явление – резкое сокращение доли сельской торговли. Она уменьшилась с 17 % в 1991 году [96] до 8 % в 1998 году [97]. Такое драматичное сокращение доли сельской торговли было обусловлено огромным обнищанием сельского населения относительно городского населения и сокращением сельской торговой сети. Еще одно проявление растущей социальной дифференциации – рост удельного веса в розничной торговле Москвы, где сосредоточились основные денежные потоки и административные ресурсы. Доля Москвы в розничном товарообороте выросла с 11,9 % в 1990 году (сюда включалась большая часть торговли в закрытых распределителях) до 27,8 % в 1998 году [98]. Крупные изменения произошли в товарной структуре розничной торговли. Данные Росстата о товарной структуре розничной торговли приведены в табл. 47.

При анализе табл. 47 поражает, каким образом в условиях огромных структурных изменений в экономике и распределения доходов, динамики цен, так незначительно изменилась товарная структура розничного товарооборота. Единственным заметным изменением можно считать лишь более чем двукратное повышение доли покупок легковых автомобилей. Частично объяснение заключается во взаимной компенсации падения покупок в натуральном выражении и изменения цен. Чем больше относительно росли цены, тем больше снижались покупки. Но это не единственная, хотя и наиболее важная причина.



Таблица 47

Товарная структура розничной торговли в 1991–1998 годы
в текущих ценах (%)

| Товары и товарные группы | 1991 | 1995 | 1998 |
|--|------|------|------|
| Продовольственные товары | 47,6 | 46,6 | 47,0 |
| Мясо и мясопродукты | 9,6 | 10,6 | 9,6 |
| Рыба и рыбопродукты | 1,8 | 2,2 | 2,4 |
| Животное масло | 1,5 | 1,7 | 1,3 |
| Растительные масла | 0,3 | 0,7 | 0,8 |
| Маргариновая продукция | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Цельномолочная продукция | 2,2 | 2,4 | 2,7 |
| Сыры жирные | 0,4 | 1,0 | 1,1 |
| Яйца | 1,4 | 1,4 | 1,1 |
| Сахар | 1,5 | 1,7 | 1,5 |
| Кондитерские изделия | 2,5 | 3,5 | 3,4 |
| Чай | 0,7 | 0,5 | 0,5 |
| Хлеб и хлебобулочные изделия | 2,9 | 4,0 | 4,2 |
| Мука | 0,6 | 0,7 | 0,6 |
| Крупа | 0,5 | 0,6 | 0,8 |
| Макаронные изделия | 0,3 | 0,7 | 0,7 |
| Картофель | 0,8 | 0,6 | 0,5 |
| Овощи | 2,0 | 1,5 | 1,5 |
| Плоды, ягоды, виноград | 2,0 | 1,6 | 1,5 |
| Алкогольные изделия | 10,5 | 8,3 | 9,0 |
| Непродовольственные товары | 52,4 | 53,4 | 53,0 |
| Ткани хлопчатобумажные | 0,4 | 0,2 | 0,2 |
| Ткани шерстяные | 0,4 | 0,1 | 0,2 |
| Ткани шелковые | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Ткани льняные | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Швейные изделия | 8,3 | 8,2 | 8,5 |
| Меха и меховые изделия | 1,1 | 2,4 | 1,3 |
| Трикотажные изделия | 3,5 | 2,8 | 3,3 |
| Чулочно-носочные изделия | 0,8 | 0,4 | 0,4 |
| Кожаная обувь | 3,4 | 3,4 | 4,5 |
| Хозяйственное мыло | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Синтетические моющие средства | 0,3 | 0,4 | 0,6 |
| Туалетное мыло | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| Парфюмерно-косметические изделия | 1,7 | 1,6 | 1,7 |
| Табачные изделия | 2,3 | 1,9 | 2,6 |
| Спички | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| Часы | 0,4 | 0,4 | 0,3 |
| Радиоприемные устройства | 2,9 | 2,3 | 2,0 |
| Легковые автомобили | 2,3 | 5,3 | 6,2 |
| Мотоциклы и мотороллеры, велосипеды и мопеды | 0,5 | 0,5 | 0,3 |
| Мебель | 2,3 | 1,9 | 1,8 |
| Ювелирные изделия | 2,2 | 0,7 | 0,6 |
| Строительные материалы | 1,4 | 0,9 | 1,8 |
| Медикаменты и лекарственные средства | 0,7 | 1,3 | 2,5 |

Источники. Для 1991 года: Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 206. Для 1995 и 1998 годов: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 486.



Можно уверенно утверждать, что здесь ошибки официальной статистики были еще более значительны, чем в определении ее объема и динамики. В первую очередь это касается торговли люксовыми товарами, что особенно видно при определении доли ювелирных изделий в розничном товарообороте, которая вопреки здравому смыслу сократилась почти в 4 раза. Новые торговые предприятия в этой области значительно занижали свои обороты [99]. Скорее всего, это же относится и к другим новым отраслям розничной торговли (покупка легковых автомобилей, электроники, бытовой техники, лекарств, фруктов). Тем не менее очевидно увеличение в его объеме доли продовольственных товаров в текущих ценах [100]. При сокращении объема розничного товарооборота, естественно, меньше всего сокращается доля наиболее насуточных товаров, какими являются продовольственные товары. На этот показатель влияли также и более быстрый рост цен на продовольственные товары (кроме алкогольных напитков), лишенные в постсоветский период бюджетных субсидий. Учитывая указанные ошибки, может возникнуть сомнение в ценности официальных данных о структуре розничного товарооборота в текущих ценах.

В то же время по физическому объему розничного товарооборота, если верить данным Росстата, больше к 1990 году сократилось как раз потребление продовольственных товаров (на 10 % при сокращении объема потребления непродовольственных товаров лишь на 7 %) [101]. Без алкогольных товаров, продажа которых выросла, это уменьшение окажется еще более значительным [102]. Частично это объясняется сокращением продаж картофеля, овощей и ягод, которые в этот период стали в большом количестве производиться городским населением на приусадебных хозяйствах. Частично явными ошибками в учете. Так, невозможно поверить в сокращение более чем на треть продажи хлеба и хлебобулочных изделий [103]. Далеко не достоверна также и официальная динамика розничного товарооборота непродовольственными товарами. Не может не вызывать удивления незначительный рост продажи легковых автомобилей и ювелирных изделий. Более достоверен рост физического объема продаж швейных, трикотажных изделий и обуви, очевидно, за счет роста импорта. Импорт в этот период послужил исключительно важным каналом приобретения потребительских товаров в связи с огромным спадом внутреннего производства этих товаров. По данным Росстата, его доля в товарных ресурсах розничного товарооборота выросла с 14 % в 1991 году до 54 % в 1995 году, лишь



незначительно снизившись в 1998 году до 48 % [104]. Однако это имело не только положительное значение в отношении обеспечения потребностей населения. В связи с нетребовательностью торговых организаций значительная часть импортных товаров оказалась крайне низкого качества. К примеру, из-за потребления импортного алкоголя люди нередко умирали (печально знаменитый спирт «Ройяль»). Велика была доля забракованных или пониженных в сортности импортных товаров, даже больше, чем отечественных [105].

Очень нелегко определить состояние торговой сети в этот период ввиду слабости ее учета. Особенно это касается мелкой официальной торговли (розничные торговые предприятия с числом занятых менее 30 человек) и неофициальной торговли. Уверенно можно утверждать только о сокращении торговой сети в сельской местности.

Некоторую ясность в этот вопрос призваны были внести периодически осуществляемые Росстатом обследования торговых организаций. Однако их значение во многом обесценивается из-за того, что они не включали объекты малого предпринимательства.

В 1994 году еще велся сплошной учет количества торговых предприятий розничной торговли. Но в него вошли только магазины и палатки. Не было такого нового типа предприятий розничной торговли, как киоски. Оказалось, что с начала экономических реформ число предприятий розничной торговли сокращалось. Этот процесс шел непрерывно с 1990 года. В результате число магазинов на начало года сократилось с 288,1 тыс. в 1990 году до 260,4 тыс. в 1994, а число палаток – с 79,3 тыс. до 56,2 тыс. [106]. К сожалению, не публиковались систематические данные о распределении торговых предприятий между городской и сельской местностью. Можно предположить, что сокращение пришлось, в основном, на сельскую местность, где происходило наибольшее сокращение розничного товарооборота. Об этом косвенно говорит увеличение средней торговой площади на 10 000 человек населения при сокращении числа торговых предприятий [107]. Это означает, что число мелких магазинов, размещавшихся преимущественно в сельской местности, сокращалось, а средних и крупных – росло. В этой связи также обращает на себя внимание более быстрое сокращение таких мелких торговых предприятий, как палатки. Укрупнение торговых предприятий говорило об улучшении и рационализации торговли, хотя оно, к сожалению, часто шло во вред интересам населения, вынужденного ездить за покупками в отдаленную от места жительства местность.



В дальнейшем численность магазинов и других учреждений торговли перестало учитываться ввиду, скорее всего, сложности этого учета для учреждений статистики. Вместо этого в ходе специальных переписей учитывалась площадь торговых предприятий, которая даже лучше характеризует производственные возможности торговли (но не удобства для населения). Однако перепись производилась только по крупным и средним торговым предприятиям. На 1 января 1994 года на 10 000 человек населения приходилось 2190 м² торговой площади [108]. С учетом численности населения РФ на 1 января 1994 года в 148 млн человек [109] это дает 32,4 млн м² торговых площадей. На 1 января 2000 года на крупных и средних торговых предприятиях имелось 22,6 млн м² торговых площадей (включая складские помещения) [110]. Согласно проведенному нами специальному расчету в балансовой стоимости основных фондов розничной торговли доля крупных и средних предприятий в их стоимости в 2001 году составила 66,1 % [111]. Отсюда общая торговая площадь составляет 34,2 млн м², т. е. выросла по сравнению с 1 января 1994 года на 5,5 %, а по сравнению с 1991 годом, когда она равнялась 31,6 млн м² [112], на 8,2 %. Это говорит о том, что в отличие от отраслей реальной экономики, где в 1990-е годы происходило огромное сокращение основных фондов, в торговле происходило их расширение, что объяснялось и ростом спроса на торговые услуги, и благоприятным финансовым положением торговли в этот период.

В этот период происходил также рост численности занятых в торговле. В параграфе 2.6.1 была исчислена общая численность занятых в розничной торговле. С учетом частичной занятости в розничной торговле «челноков» (9 млн человек) в 1998 году она составила 16,3 млн человек вместо 4,63 млн человек в 1990 году. Вопрос в том, как перевести работу «челноков» в среднегодовую занятость. В порядке гипотезы предположу, что она составила половину рабочего года. Тогда число работающих челноков составляет 4,5 млн человек и общая занятость в розничной торговле – 11,8 млн человек (7,3 млн легально занятых и 4,5 млн «челноков») или в 2,55 раза больше, чем в 1990 году. Розничная торговля оказывается, таким образом, одной из редких отраслей экономики в этот период с быстро растущей занятостью. С учетом вышеисчисленного индекса розничного товарооборота к 1991 году в размере 0,744 индекс производительности труда к 1991 году равен 0,292 или менее трети к 1991 году. Это огромное снижение, преимущественно связанное с примитивизацией большей части розничного товарооборота.

Для содержания столь большого количества занятых требовалась высокая доходность розничной торговли.

Уже из приведенных данных вырисовывается облик розничной торговли данного периода как процветающей отрасли с разбухшей численностью и растущей материальной базой (при ее примитивности в сфере мелкой торговли).

Для оценки эффективности деятельности розничной торговли в этот период исключительно ценным источником служит очень тщательное исследование, проведенное знаменитой консультационной фирмой «Маккинзи», о производительности труда в розничной торговле непродовольственными товарами (кроме автомобилей, горючего и фармацевтических товаров, на которые по оценке Маккинзи приходилось 20 % этого сегмента розничной торговли). Оно позволило выявить относительную (к США) производительность труда в розничной торговле этими товарами в целом и, что особенно ценно, по отдельным формам торговли. Разумеется, эти результаты не точные, но порядок цифр они все же отражают.

Авторы исследования установили, что в 1998 году магазины советского типа составили лишь 19 % всего оборота отрасли, павильоны и киоски – 8 %, рынки – 65 %, современные торговые сети – 8 % [113]. Таким образом, преобладали самые примитивные формы торговли, а самые передовые торговые сети занимали незначительное место. Но именно эти самые примитивные формы торговли сумели вытеснить магазины, которые в 1990 году занимали 100 % всего товарооборота. При этом торговые сети занимали значительный удельный вес (40 %) только в торговле бытовой электроникой, лишь 1 % – в торговле одеждой и обувью и отсутствовали в торговле предметами личной гигиены [114]. В тот же период доля торговых сетей в торговле этой группой товаров составляла в США 70 %, в Южной Корее и Польше – по 20 % [115]. Серьезное отставание России в современных формах торговли очевидно даже от в прошлом социалистической Польши. В то же время следует отметить, что первые торговые сети в бытовой электронике были целиком российскими и относительно эффективными.

По оценкам авторов доклада, в 1998 году производительность труда в этом секторе розничной торговли составила 26 % от уровня США в 1992 году [116]. При этом по современным магазинам она составила 101 %, специализированным магазинам – 24 %, павильонам и киоскам – 28 %, рынкам – 27 %, универсамам – 11 % [117]. Даже беглого взгляда



на эти данные достаточно, чтобы сделать вывод, что главная причина отставания от уровня производительности труда в США кроется в огромном отставании по доле современных форм торговли. Другое важное и неожиданное наблюдение (если здесь нет ошибки) – близость результатов по специализированным магазинам, представляющим относительно современную форму торговли, и примитивным павильонам, киоскам, рынкам, а также то, что самыми непроизводительными неожиданно оказались универмаги.

Значительный интерес представляет анализ причин малой распространенности торговых сетей, несмотря на их огромное преимущество в производительности труда. Этот же анализ позволяет пролить свет на победное шествие примитивных форм торговли. «В сравнении с другими формами торговли, рынки недоплачивают налоги. Кроме того, на них продается большее количество фальсифицированных и контрабандных продуктов [118]». К другим причинам относится страновой риск и высокая стоимость капитала, бюрократизм и административный шантаж, неэффективная организация труда и недостаточные масштабы деятельности» [119].

Обобщенные характеристики розничной торговли даются в исчисленном нами для начала 2000-х годов финансово-экономическом состоянии этой отрасли. Она учитывала и теневые доходы (неучтенные официальной статистикой), и восстановительную стоимость основных и оборотных фондов. Оказалось, что альтернативная оценка объема розничного товарооборота выше официальной в 1,19 раза, объем чистой прибыли после уплаты налогов – в 15,65 раза, стоимость активов – в 5,93 раза. В результате рентабельность активов составила 16 % (вместо 6,1 %) и продаж 16,3 % (вместо 1,2 %) [120]. Вследствие огромных размеров теневой экономики в этой сфере и бездеятельности налоговых органов розничная торговля имела возможность уклоняться от налогов. Так, по нашим расчетам, в 2001 году она выплачивала налогов в бюджеты всех уровней в размере лишь 12 млрд рублей, в то время как при распространении на нее фактических норм для всей экономики должна была выплачивать 117,3 млрд руб. [121].

Совершенно небывалые результаты для розничной торговли во всем мире и, конечно, колоссально отличающиеся в лучшую сторону от показателей отраслей реальной экономики в этот период, включая наиболее доходные экспортоориентированные отрасли. Очевидно, что эта чрезвычайно высокая рентабельность розничной торговли говорила



преимущественно об уродливом характере экономики России этого периода. Она делала розничную торговлю крайне выгодной сферой приложения капитала и способствовала росту ее материальной базы. Это была слишком дорогая цена за улучшение культуры торговли и ликвидацию дефицитности потребительских товаров (при низком качестве многих из них). С усилением конкуренции в этой сфере можно было ожидать снижения рентабельности розничной торговли и ее привлекательности для вложения капитала.

6.2.1.2. Общественное питание

Общественное питание в 1990-е годы испытало гораздо более сильные потрясения, чем розничная торговля. Но и судить о размерах этого потрясения гораздо труднее, так как его статистика сильнее пострадала и была менее достоверной. Такое положение было связано с большой спецификой в организации общественного питания в советский период. Оно заключалось в том, что в общественном питании преобладало питание по месту работы или учебы, а не общедоступное питание, как в странах с рыночной экономикой. К сожалению, ЦСУ СССР не публиковал данные о распределении продукции общественного питания и его ресурсов по ведомственному принципу. Возможно, это делалось сознательно, чтобы скрыть привилегии в этой системе для отдельных категорий населения или из соображений секретности, чтобы скрыть размеры потребления в вооруженных силах и закрытых городах. Но имеются данные о ведомственном распределении по численности занятых. В 1988 году из 2461,4 тыс. занятых в общественном питании в системе Министерства торговли СССР было занято 1381,5 тыс. человек, в отделах рабочего снабжения и продовольственного снабжения (ОРСах и продснабх) – 489,1 тыс. человек, агропромах союзных республик – 2,9 тыс. человек и в потребительской кооперации – 505 тыс. человек [122]. Уже здесь обращает на себя внимание разрыв итоговой суммы с общей численностью занятых в системе общественного питания в размере 2692 тыс. человек [123]. Он составил 231 тыс. человек или 8,7 % от общей численности занятых в общественном питании. Еще более показательным распределением числа посадочных мест на предприятиях общественного питания. Из общего количества 22 165 тыс. посадочных мест на общедоступные предприятия общественного питания приходилось лишь 3744 тыс. [124] посадочных мест или 16,9 %. Ведомственные предприятия общественного питания пользовались субсидиям пред-



приятий из их доходов. Таким образом, общественное питание СССР в отличие от розничной торговли являлось скорее социальным благом, нежели коммерческим предприятием. Без субсидий предприятий оно было бы убыточным. Кроме того, погоня за количественными показателями охвата населения общественным питанием велась за счет качества приготовления пищи не только в ведомственной сети предприятий, но и в общедоступной сети [125].

Указанные особенности общественного питания предопределяли его плачевную участь при переходе к рыночной экономике. Хозяйственные предприятия и бюджетные учреждения потеряли много возможностей субсидирования своих предприятий общественного питания. В то же время их деятельность усложнилась в связи с абсолютно и относительно быстрым ростом цен на продовольственные товары, на топливо и электроэнергию, появлением арендных платежей. В связи с этим возникла необходимость значительного повышения цен на изготавливаемые ими блюда. В то же время работникам предприятий, бюджетникам и учащимся стало значительно сложнее питаться в ведомственных столовых и кафе из-за падения их реальной заработной платы и сокращения их количества.

Сплошная статистика предприятий общественного питания осуществлялась вплоть до 1994 года. И она позволила установить начавшуюся под воздействием указанных факторов стремительную количественную деградацию этой сферы. Так, число предприятий общественного питания сократилось с 176,4 тыс. [126] до 117,9 тыс. в 1994 году [127] или на 33,2 %, а численность занятых даже – с 1215 тыс. в 1991 году до 668 тыс. человек в 1993 году [128] или на 45 %, т. е. почти в 2 раза. Видимо, ни одна другая отрасль экономики (кроме ВПК) не сокращалась по численности занятых в этот период так стремительно, как общественное питание. Обращает на себя внимание тот факт, что численность занятых сокращалась намного быстрее, чем число предприятий. Это может означать и вполне естественное быстрое сокращение занятости в старых предприятиях при сокращении их объема деятельности, и появление новых очень мелких предприятий. Сокращение занятости в 2 раза может служить индикатором сокращения производства в этой отрасли за 1991–1993 годы.

После 1994 года статистические органы перешли к сплошному статистическому учету только по крупным и средним предприятиям и выборочному – по остальным. Между тем большинство предприятий



общественного питания относилось как раз к мелким (с занятостью до 30 человек). Так, в 1991 году на одно предприятие общественного питания приходилось в среднем лишь 6,9 работника.

Можно полагать, что 1993–1994 годы – пик падения в отрасли. Не видно причин дальнейшего заметного падения объема ведомственного питания в связи со стабилизацией уровня жизни населения после 1994 года. В то же время именно с этого периода начало бурно развиваться общественное питание для состоятельных людей. Оба этих процесса могли взаимокompенсироваться. По нашим расчетам, относящимся к началу 2000-х годов, численность занятых в отрасли составила 1024 тыс. человек или 84,2 % к уровню 1991 года и 153,3 % к уровню 1993 года [129]. Таким образом, в развитии отрасли можно выделить два периода: огромное падение до 1994 года и значительный рост после этого года. Тем не менее уровень 1991 года по объему деятельности (без учета качеств продукции) не был достигнут. Но коренным образом изменился характер отрасли. Она стала приближаться к характеру ее деятельности в странах рыночной экономики. Хотя точные данные, к сожалению, невозможно привести, можно предположить, что по занятости и, тем более, выручке в ней стали преобладать предприятия общего пользования. Но в связи с очень высокими ценами они были доступны по преимуществу лицам с высокими и лишь изредка – со средними доходами.

Коренным образом изменилось и финансовое положение общественного питания. Из убыточной отрасли оно превратилось в высокоприбыльную отрасль. По нашим расчетам, в 2001 году рентабельность ее активов составила 23 % вместо 2,8 %, а рентабельность услуг – 44,1 % вместо 2,4 % по официальным данным, относящимся к крупным и средним предприятиям [130]. Не удивительно, что эта отрасль привлекала к себе капиталы отечественных и иностранных предпринимателей и в нее охотно шли наемные работники. Качество питания в связи с сильной конкуренцией в целом значительно выросло по сравнению с советским периодом. Конечно, я имею в виду предприятия общего пользования. Наибольшие трудности у них возникали с наличием профессиональных поваров, каких почти не готовили в советский период. Нередко приходилось приглашать иностранных поваров, уплачивая им огромные по российским меркам оклады, на которые были средства у самых дорогих предприятий.

Относительно дальнейшего роста этой отрасли наибольшие проблемы были связаны с постепенным исчерпанием старого контингента



потребителей. Для привлечения менее состоятельных слоев требовалось развитие демократических видов предприятий с более низкими ценами. Этот процесс в небольших масштабах начался в 1990-е годы. Пионером демократического общедоступного питания стала компания «Макдональдс». Открыв одно предприятие в Москве в 1990 году, она разрослась в сеть, состоящую по одним данным из 45 предприятий в 1998 году [131], по другим – только из 32 в 2000 году [132]. Тем не менее доля российских ресторанов «Макдональдс» даже в 1998 году в общем их числе в мире (23 000) оставалась незначительной [133], не только вследствие более позднего прихода в Россию. К тому же подавляющая их часть (21 из 32) размещалась в Москве [134] с учетом, скорее всего, платежеспособного спроса населения и возможностей решения кадровых и логистических проблем. Российские компании очень медленно осваивали это направление общественного питания. Следующая за «Макдональдсом» компания «Ростикс» имела в 1998 году всего 10 ресторанов этого типа [135]. Появилось и несколько других небольших российских сетевых компаний быстрого питания, в основном в Москве (наиболее обширной здесь оказалась сеть «Русское бистро»). И это на всю Россию. Однако российским компаниям быстрого питания не удалось потеснить «Макдональдс». При объяснении причин сошлюсь на Вильяма Похлебкина, весьма критически, кстати, относившегося к «Макдональдсу». Похлебкин писал: «Если американский “фаст фуд” получил обозначение “пищевого мусора”, то “новейший” вариант меню российского общепита, предлагаемого в “Русском бистро”, можно сравнить с лубком, поскольку на практике еда получилась псевдорусская, пошлая по названию и халтурная, недоброкачественная по кулинарному исполнению» [136].

Общественное питание закончило 1990-е годы с прекрасными финансовыми показателями, но мало удовлетворительными производственными показателями – и по количеству заведений, и качеству приготовления пищи. Его продукция оказалась недоступной основной части населения. Растущая конкуренция в этой сфере заставляла искать возможности демократизации общественного питания.

6.2.1.3. Оптовая торговля

Определить состояние оптовой торговли в данный период несравненно труднее, чем состояние розничной торговли и общественного питания. Информация о ней значительно менее доступна и более фаль-



сифицируема. Крайне скуден ее правдивый анализ и в экономической литературе. Поэтому и мои выводы здесь носят менее определенный характер.

Рыночная система оптовой торговли в этот период создавалась практически заново, на базе новых коммерческих структур, а не путем преобразования старых, как это чаще всего было в розничной торговле и общественном питании. Оптовой торговле пришлось решать двоякую задачу: выступать крупнейшим посредником в товарообороте и в то же время зачастую средством сокрытия реальных товарных и особенно финансовых потоков. Именно в силу этого определить ее реальный объем и динамику крайне затруднительно.

Оценка объема и динамики оптовой торговли помимо названного выше обстоятельства затрудняется большими долями теневой экономики в их деятельности и сочетанием нередко оптовой и розничной деятельности в одной организации.

Наиболее достоверны в отношении оптовой торговли данные о числе крупных и средних организаций и численности занятых в них, поскольку такие организации регулярно представляли статистическую отчетность и, безусловно, не были заинтересованы в ее завышении. Сравнение их данных с данными по советской торговле (где все оптовые предприятия относились к средним и крупным) показывает огромный рост этой сферы торговли. Число крупных и средних предприятий выросло примерно с 1000 в 1988 году с числом занятых 118 тыс. человек до 6,2 тыс. в 1998 году с числом занятых в 210 тыс. человек [137]. То есть число организаций выросло в 6 раз, а число занятых – в 2 раза. Однако в СССР к оптовой торговле относили только торговлю потребительскими товарами (реализация производственных товаров осуществлялась системой материально-технического снабжения), а в РФ – также торговлю производственными товарами. В 1987 году в системе материально-технического снабжения РСФСР было занято 786 тыс. человек при средней численности одной организации около 120 человек. Таким образом, все организации можно отнести к крупным и средним. Значит, только в крупных и средних организациях в целом резко сократилась численность занятых, а скорее всего и объем их деятельности. Для окончательного вывода тем не менее необходимо учесть наличие и мелких оптовых организаций. В них по данным переписи было занято в том же 1998 году 999,4 тыс. человек или почти в 5 раз больше, чем на средних и крупных. Вместе с занятыми на круп-



ных и средних предприятиях это увеличивает численность занятых в оптовой торговле до 1209 тыс. человек против 904 тысяч в РСФСР в 1988 году [138]. Получается заметный рост численности. Следует, однако, разобраться, что же представляют собой эти мелкие организации. Настораживает то обстоятельство, что средняя их численность составила 5,25 человека на одну организацию [139]. При такой численности нормальная торговая деятельность вряд ли возможна. Скорее всего, подавляющую часть из них составляют либо фирмы-однодневки, либо «отмывочные фирмы» для осуществления теневой деятельности. Если подавляющую часть мелких предприятий отнести к числу фиктивных, то обнаружится реальное сокращение объема оптовой торговли по сравнению с советским периодом. Как это можно объяснить? Прежде всего, оно объясняется сокращением производства товаров в этот период. Другая причина может заключаться в желании многих предприятий непосредственно осуществлять свою сбытовую и снабженческую деятельность, минуя оптовые организации, чтобы сэкономить на огромных торговых наценках. Нужно также иметь в виду, что в советский период предприятия часто вынуждены были торговать через посредничество оптовых организаций. С другой стороны, многие мелкие и даже средние предприятия были вынуждены вследствие своей маломощности обращаться к услугам оптовых предприятий.

Произведенный нами анализ финансовой деятельности оптовых организаций выявил их огромную рентабельность, которая оказалась намного выше, чем показанная официальной статистикой по крупным и средним оптовым предприятиям. Так, в 2001 году рентабельность активов составила 53,4 % вместо 48,9 % и продаж 15,7 % вместо 5,7 % [140]. Эти данные колоссальны, немыслимы для нормальных стран с рыночной экономикой. Они отражают незрелость рыночной экономики России в этот период. Вместе с тем скорее всего они включают немалый элемент фиктивной деятельности. К сожалению, нам не удалось установить, какова же доля этой фиктивной деятельности. Но о ее значительных размерах говорит высокая доля торговых наценок в продукции отдельных отраслей российской промышленности. Нередко она в несколько раз в относительном выражении превосходила аналогичную наценку в тех же отраслях промышленности Канады.

Рассмотрение первой отрасли из сферы услуг торговли уже позволяет определить диаметрально противоположную динамику сферы



услуг и сферы производства товаров. Частично это является следствием слабого развития сферы услуг в советский период и представляет собой процесс исправления сложившихся тогда диспропорций между относительно развитым производством товаров и слабым развитием сферы услуг. Поскольку торговля больше всего связана со сферой личного потребления населения, на повышении доли сферы услуг сказалось и меньшее сокращение потребления домашних хозяйств, чем всего ВВП. Большую роль в ее развитии сыграло и огромное усиление социальной дифференциации в этот период. Значительная часть торговой сферы обслуживала спрос небольшой по численности, но очень большой по доле в совокупных личных доходах богатейшей части населения. Наконец, слабость конкуренции и монополистический сговор позволили этой сфере вздуть до фантастической величины размеры торговых оценок. Поскольку большая часть этой сферы находилась в теневой экономике, ей удавалось ускользнуть от уплаты налогов в гораздо большей степени, чем сфере производства товаров. Это обстоятельство служило дополнительной причиной успешных финансовых показателей торговой отрасли.

Наиболее яркий показатель возросшей роли торговли в экономике страны – радикальное повышение ее доли в ВВП – с 5,2 % в 1990 году до 18,6 % в 1998 году (табл. 5.12). Все отрасли торговли были финансово исключительно благополучными. Это позволяло им не только обеспечивать высочайшие доходы собственникам, но и довольно быстро наращивать свою материальную базу, увеличивать численность работников. Сфера торговли в силу своей высокой рентабельности была выгодной сферой привлечения новых капиталов, в том числе из-за границы.

Наибольшего успеха сфера торговли достигла, устранив дефицит потребительских товаров и повысив культуру торговли. В то же время она еще далеко отставала от западной торговли по производительности труда, организации производства и управления, культуре обслуживания. Низким было качество многих продаваемых товаров и блюд в общественном питании. Челночная торговля и торговля на вещевых рынках возвращала ее к самым примитивным формам. Передовые формы торговли начали проникать в эту сферу только к концу периода и делали самые первые шаги.



6.2.2. Транспорт и связь

6.2.2.1. Транспорт

Развитие транспорта в анализируемый период определялось прежде всего глубоким упадком материального производства и падением уровня жизни населения. Первый фактор приводил к падению перевозки грузов, второй – пассажиров. Для начала воспользуюсь данными Госкомстата РФ о динамике грузооборота и пассажирооборота транспорта. Данные о динамике грузооборота представлены в табл. 48.

Таблица 48

Грузооборот по видам транспорта общего пользования (млрд т-км)

| Вид транспорта | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 % | 1998 | 1998/ 1995 % | 1998/ 1991 % |
|-------------------|------|------|-----------------|------|-----------------|-----------------|
| Транспорт в целом | 5487 | 3533 | 64,9 | 3147 | 89,0 | 57,6 |
| Железнодорожный | 2326 | 1214 | 52,2 | 1020 | 84,0 | 43,8 |
| Автомобильный | 65 | 31 | 47,7 | 21 | 67,7 | 32,3 |
| Трубопроводный | 2575 | 1899 | 73,7 | 1868 | 98,4 | 72,5 |
| Морской | 508 | 297 | 58,5 | 150 | 50,5 | 29,5 |
| Внутренний водный | 243 | 90 | 37,0 | 66 | 73,3 | 29,2 |
| Воздушный | 2,4 | 1,6 | 66,6 | 2,0 | 1,25 | 83,3 |

Источники. За 1991 год: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 394. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 453.

Как видно из табл. 48, в данный период произошло огромное сокращение грузооборота всех видов транспорта. По своим размерам оно соответствовало размеру падения ВВП. Сокращение было наиболее значительным до середины 1990-х годов и заметно замедлилось после 1995 года. Из всех видов транспорта оно было наименьшим в воздушном и трубопроводном, наибольшим – в морском и внутреннем водном. Больше, чем в среднем, грузооборот упал в ведущем виде транспорта в РФ – железнодорожном. Такая разница в сокращении грузооборота в отдельных видах транспорта объяснялась несколькими причинами. Прежде всего, падение производства нефти и газа было меньше, чем объем продукции в среднем в промышленности. Из-за непомерного роста железнодорожных тарифов и долгих сроков доставки железнодорожным видом транспорта воздушный транспорт нередко оказывался более выгодным для перевозки драгоценных и срочных грузов. Особенно удивительным

кажется наибольшее сокращение в водном транспорте – традиционно самом дешевом и к тому же обслуживающим менее пострадавшие от кризиса внешнеторговые поставки. Скорее всего это связано с негативным влиянием поспешной и грабительской приватизации водного транспорта. Загадочным кажется значительное сокращение грузооборота автомобильного транспорта общего пользования. Оно противоречит и имеющимся литературным данным об успешной конкуренции автомобильного транспорта с железнодорожным в грузоперевозках, а также с растущим парком грузовых автомобилей (в противоположность подвижному составу других видов транспорта). Наиболее важной причиной этого, вопреки реальности, статистического феномена я считаю прекращение огромных приписок в этом виде транспорта для обеспечения нереального плана грузоперевозок, которые в советский период нередко достигали двух третей грузооборота. Если предположить, что в 1991 году реальный объем грузооборота составлял 22 млрд тонно-км вместо 65, то статистика будет приведена в гораздо большее соответствие с реальностью. Другой причиной могло послужить разделение крупных и средних автомобильных предприятий, по которым велась регулярная отчетность. Какая-то часть грузового автомобильного парка была продана непосредственно грузоотправителям и, таким образом, перестала быть автотранспортом общего пользования.

В сокращении грузооборота могли быть и другие причины. Например, уменьшение нерациональных перевозок, очень частых в СССР. Или усиление замкнутости и натурализации хозяйства.

О динамике пассажирооборота внегородского транспорта говорят данные табл. 49.

Таблица 49

**Пассажирооборот внегородского транспорта в 1991–1998 годах
(млрд пассажиро-км)**

| Вид транспорта | 1991 | 1995 | 1995/1991 | 1998 | 1998/1995 | 1998/1991 |
|-------------------|-------|-------|-----------|-------|-----------|-----------|
| Транспорт в целом | 410,7 | 262,5 | 64,6 | 209,2 | 78,9 | 50,9 |
| Железнодорожный | 255,0 | 192,2 | 75,4 | 152,9 | 79,5 | 60,0 |
| Морской | 0,5 | 0,2 | 40,0 | 0,03 | 15,0 | 6,0 |
| Внутренний водный | 4,8 | 1,1 | 22,9 | 0,8 | 72,7 | 16,6 |
| Воздушный | 150,4 | 71,7 | 47,6 | 55,5 | 72,3 | 37,0 |

Источники. 1991 год: Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 550. 1995 и 1998 годы: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 457.



Как видно из табл. 49, сокращение пассажирских перевозок оказалось еще ббльшим, чем грузовых. Наибольшее воздействие на размеры этого процесса оказали две отрасли – железнодорожный и воздушный транспорт. Особенно значительно сократились перевозки воздушным транспортом, осуществлявшим перевозки преимущественно на дальние расстояния, так как влияние выросшей стоимости авиабилетов на спрос населения было особенно заметным. Подлинный обвал наблюдался на водных перевозках – преимущественно круизных, для которых у обнищавшего населения не было средств.

Поскольку для подавляющего большинства видов транспорта грузовые перевозки занимали главное место, влияние сокращения пассажирских перевозок на общие результаты их деятельности было небольшим. Лишь на воздушном транспорте преобладали пассажирские перевозки и их колоссальное сокращение оказало огромное влияние на общие результаты деятельности этого вида транспорта.

Для характеристики развития транспорта в этот период важное значение имела динамика средней дальности перевозок грузов и пассажиров. Для их расчета необходимы данные об объеме перевозок грузов и пассажиров. Данные об объеме перевозок грузов представлены в табл. 50.

Таблица 50

**Объем перевозок грузов по видам транспорта общего пользования
в 1991–1998 годах (млн т)**

| Вид транспорта | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 в % | 1998 | 1998/ 1995 в % | 1998/ 1991 в % |
|-------------------|--------|------|-------------------|------|-------------------|-------------------|
| Транспорт в целом | 6350,2 | 3458 | 54,4 | 2349 | 67,9 | 36,9 |
| Железнодорожный | 1957 | 1028 | 52,5 | 835 | 87,1 | 42,7 |
| Автомобильный | 2731 | 1441 | 52,7 | 593 | 41,1 | 21,7 |
| Трубопроводный | 1042 | 783 | 75,1 | 790 | 100,8 | 75,8 |
| Морской | 104 | 65 | 62,5 | 36 | 55,4 | 34,6 |
| Внутренний водный | 514 | 140 | 27,2 | 94 | 67,1 | 18,3 |
| Воздушный | 2,2 | 0,6 | 27,2 | 0,6 | 100,0 | 27,2 |

Источники. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 391. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 451.

Сравнение данных табл. 50 и 48 выявляет разительное отличие динамики перевозок в тонно-км и в тоннах. Так, перевозки грузов в 1998 году составили к 1991 году 36,9 %, а грузооборот – 57,6 %. Такая огромная раз-



ница за столь короткий период вызывает недоумение и много вопросов в отношении достоверности каждой из цифр. Очевидно, что произошло драматичное увеличение средней дальности перевозок. Оно могло быть связано как с увеличением дальности перевозок по отдельным видам транспорта, так и вследствие изменения структуры перевозок между отдельными видами транспорта, а также по двум этим причинам одновременно. Для того чтобы найти объяснение, необходимо выявить изменение средней дальности перевозок по видам транспорта. Результаты расчета представлены в табл. 51.

Таблица 51

**Средняя дальность перевозок грузов по видам транспорта
в 1991–1998 годах (км)**

| Вид транспорта | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 в % | 1998 | 1998/ 1995 в % | 1998/ 1991 в % |
|-------------------|--------|--------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|
| Транспорт в целом | 864,0 | 1021,6 | 118,2 | 1339,7 | 131,1 | 155,0 |
| Железнодорожный | 1188,5 | 1180,9 | 99,3 | 1221,5 | 103,4 | 102,7 |
| Автомобильный | 24,1 | 21,5 | 89,2 | 35,4 | 164,6 | 146,8 |
| Трубопроводный | 2471,2 | 2425,3 | 98,1 | 2364,5 | 97,5 | 95,6 |
| Морской | 4884,6 | 4569,2 | 93,5 | 4166,6 | 91,8 | 85,3 |
| Внутренний водный | 472,8 | 642,8 | 135,9 | 702,1 | 109,2 | 148,5 |
| Воздушный | 1092,8 | 2666,6 | 244,0 | 3333,3 | 125,0 | 305,0 |

Примечание. Рассчитано по данным табл. 48 и 50.

Таким образом огромный рост перевозок средней дальности в данный период объясняется в основном его увеличением на двух видах транспорта: автомобильном и воздушном. И это легко объяснимо. На коротких расстояниях из-за чрезмерного роста железнодорожных тарифов, огромных поборов и плохого обслуживания грузоотправителей клиенты отдавали предпочтение автомобильному и воздушному транспорту.

Вследствие огромного сокращения объема перевозок грузов и пассажиров на всех видах транспорта образовался весьма значительный избыток подвижного состава. Это обстоятельство на время облегчило положение с устареванием парка подвижного состава, которое сложилось к началу 1990-х годов. Так, в 1992 году средний возраст тепловозов составил 14 лет, электровозов – 17 лет. Более 20 лет находились в эксплуатации 23 % тепловозов и более 40 % электровозов. От 21 до 28 лет эксплуатировалось 18 % пассажирского вагонного парка, свыше 28 лет – 12 % парка (при нормативном сроке службы в 28 лет). Средний возраст грузовых и



грузопассажирских морских судов превысил 17 лет. Свыше 20 лет находились в эксплуатации 35 % числа судов речного флота общего пользования. Воздушные суда в возрасте свыше 15 лет составили 37 % парка гражданской авиации [141]. Транспортные предприятия имели возможность переводить устаревший подвижной состав из рабочего фонда в инвентарный и при необходимости, для облегчения своего финансового положения, продавать в другие государства, конечно, менее развитые, или даже списывать и сдавать в металлолом. Понятно, что практически прекратились заказы на приобретение нового подвижного состава. В результате рабочий парк подвижного состава сокращался. Эти данные публиковались в статистических справочниках с большими пробелами. Долгое время не публиковались данные о размерах подвижного состава железных дорог и воздушных судов. Тем не менее общую динамику можно определить и по опубликованным данным. Эксплуатационный парк локомотивов снизился с 20 963 в 1991 году до 10 311 в 1998 году [142], составив в 1998 году 49,2 % к уровню 1991 года. Рабочий парк грузовых вагонов сократился с 792 тыс. штук в конце 1991 года до 385 тыс. штук в конце 1998 года [143], составив в конце 1998 года 48,6 % к уровню конца 1991 года. Как видим, эксплуатационный парк грузового подвижного состава на железнодорожном транспорте сокращался примерно пропорционально сокращению объема перевозок грузов. Число грузовых морских судов сократилось с 774 на конец 1991 года до 282 на конец 1998 года, т. е. почти в 3 раза, речные грузовые суда – с 13,7 тыс. штук до 10,4 тыс. штук, более чем на 30 % [144]. По морскому транспорту сокращение числа судов также близко к сокращению объема перевозок грузов. Лишь на внутреннем водном оно оказалось значительно меньше. Но на морском и водном транспорте, где разброс в грузоподъемности судов значителен в отличие от подвижного состава железных дорог, лучше пользоваться данными о сокращении эксплуатируемого тоннажа, которые, к сожалению, не публикуются. Так как данные о парке самолетов публикуются не регулярно, можно только предполагать, что эксплуатируемый парк воздушных судов весьма значительно сократился в соответствии со снижением объема пассажирских перевозок. Парк грузового подвижного состава вырос только на автомобильном транспорте, что объяснялось ростом автомобильных перевозок.

Практически не росла и протяженность транспортных путей (кроме автомобильных дорог), а протяженность внутренних водоходных даже значительно сократилась [145], хотя обеспеченность транспортными путями к началу этого периода была низкой.

Понятно, что отсутствие обновления подвижного состава и путей отрицательно сказывалось на производительности труда.

Для расчета динамики производительности я исчислил объем перевозок на транспорте за 1992–1998 годы (табл. 52).

Таблица 52

**Объем и динамика перевозок на транспорте в 1992–1998 годах
(млрд приведенных км и %)**

| Объем перевозок | 1991 | 1995 | 1995/ 1991(%) | 1998 | 1998/ 1995(%) | 1998/ 1991(%) |
|---|------|------|------------------|------|------------------|------------------|
| 1. Грузооборот (млрд т-км) | 5486 | 3622 | 66,0 | 3146 | 86,8 | 57,3 |
| 2. Пассажирооборот (млрд пассажиро-км) | 411 | 62 | 63,7 | 209 | 79,7 | 50,8 |
| 3. Весь оборот (млрд приведенных т-км) | 5097 | 3884 | 65,8 | 3359 | 85,5 | 57,0 |

Источники. Грузооборот: исчислено на основе табл. 50 и 51; пассажирооборот: исчислено на основе табл. 49 (общий оборот исчислен суммированием грузо- и пассажирооборота, при котором 1 т-км приравнен 1 пассажиро-км).

Динамика производительности труда на транспорте исчислена в табл. 53.

Таблица 53

Расчет динамики производительности труда на транспорте

| Показатель | 1991 | 1995 | 1995/ 1991(%) | 1998 | 1998/ 1995(%) | 1998/ 1991(%) |
|--|-------|------|------------------|------|------------------|------------------|
| 1. Весь оборот (млрд приведенных т-км грузо- и пассажирооборота) | 5097 | 3884 | 65,8 | 3359 | 85,5 | 57,0 |
| 2. Численность занятых (млн чел) | 4,93 | 4,37 | 88,6 | 4,01 | 91,7 | 81,3 |
| 3. Динамика производительности труда (1 : 2) | 100,0 | | 74,2 | | 93,2 | 70,1 |

Источники. Динамика перевозок: табл. 6.31. Численность занятых: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 137 (численность занятых в 1991 году принята равной 1990 году в соответствии с динамикой численности занятых по транспорту и связи в эти годы – Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 121).



Исчисленная динамика производительности труда обнаруживает привычную по предыдущим расчетам траекторию: быстрое сокращение в первые 4 года и относительно медленную – в 1996–1998 годах. Тем не менее размеры ее сокращения в сравнении с промышленностью и строительством выглядят относительно скромными. Секрет состоит в недооценке занятых на автомобильном транспорте. В этот период произошло огромное разукрупнение автотранспортных предприятий и большинство из них, став мелкими, перестало отчитываться о своей деятельности, в то время как объем их деятельности досчитывался для определения общего объема перевозок на транспорте. Гораздо более убедительную картину динамики производительности труда на транспорте дает расчет ее динамики на железнодорожном транспорте с его превосходной статистикой перевозок и численности занятых. По нашим подсчетам, по отношению к 1991 году производительность труда на железнодорожном транспорте составила в 1995 году 58,3 % и в 1998 году 52,4 % (1998 год к 1995 году – 89,8 %) [146]. Скорее всего, близкие результаты были характерны и для других видов транспорта России, за исключением, возможно, трубопроводного транспорта. На транспорте имела место обычная для этого периода в российской экономике политика сдерживания сокращения численности занятых в связи с сокращением объема производства.

С точки зрения влияния на финансовые показатели транспорта необходимо также рассмотреть относительную динамику средней заработной платы в транспортной среде. Динамика была весьма благоприятной. По отношению к среднемесячной начисленной заработной плате по всей экономике заработная плата выросла со 115 % в 1990 году до 156 % в 1995 году и 144 % в 1998 году [147]. Такая динамика может свидетельствовать о том, что финансовое положение транспортных предприятий относительно других отраслей было совсем не таким плохим, как его изображала официальная статистика.

С другой стороны, менее выгодно складывалось соотношение динамики производительности труда и средней заработной платы.

По данным Госкомстата РФ, в 1998 году рентабельность продукции и активов на транспорте находилась на достаточно удовлетворительном для кризисной экономики уровне: по продукции – 10,6 %, по активам – 2,6 % [148]. В то же время доля убыточных предприятий на транспорте в 1998 году составила 53,4 % [149] – больше чем по всей экономике.

Для оценки реальной рентабельности транспорта необходимо учесть два обстоятельства. Во-первых, размеры теневой экономики



на транспорте. Во-вторых, размеры недооценки стоимости основных фондов.

Многочисленные сообщения в российских СМИ говорили об огромных размерах теневой экономики на транспорте, особенно на автомобильном. Но они имели место и на других видах транспорта. Заслуживает внимания оценка весьма информированного и квалифицированного российского чиновника (одно время бывшего министром Госкомимущества) Петра Мостового о том, что «по самым скромным оценкам, объемы оборотов, не отражаемых в отчетности на железнодорожном транспорте, превышают отражаемые – и это без учета наличного оборота в этой сфере, масштабы которой мы не имеем возможность оценить» [150].

По данным отчетности транспортных предприятий и предприятий связи, в 1998 году сводный финансовый результат по отрасли «транспорт и связь» составил 28,7 млрд руб. [151]. В то же время по статистике национальных счетов, учитывающей по мере возможностей и доходы теневой экономики, валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы по отрасли составили 95,5 млрд руб. [152]. Их сопоставление говорит о трехкратном занижении прибыли в официальной отчетности. Что касается занижения стоимости основных фондов, так как для этого периода мы не проводили соответствующий расчет по всему транспорту (кроме железнодорожного), примем его равным величине исчисленной нами для промышленности в 2001–2004 годах в размере 6 раз [153]. Затраты на выпуск продукции транспорта в 1998 году составили разницу между продукцией транспорта в размере 355,0 млрд руб. [154] и приведенным выше сводным финансовым результатом в размере 95,5 млрд руб., т. е. 259,5 млрд руб. Для примерной оценки размера амортизационных отчислений воспользуюсь последними доступными мне данными по транспорту и связи СССР за 1990 год (очевидно, что транспорт преобладал в этих данных). Тогда их размер составил 22,07 млрд руб. [155] при среднегодовом объеме основных фондов в размере 406,5 млрд руб. [156]. Отсюда норма амортизационных отчислений получается равной 5,4 %. В 1998 году объем основных фондов по транспорту составил 1693,9 млрд руб. [157]. При той же норме амортизационных отчислений их размер должен был составить 91,5 млрд руб. или 35,2 % от всех затрат. За вычетом амортизации получается объем затрат в размере 168 млрд руб. При расчете стоимости основных фондов по восстановительной стоимости получаем их величину равной 549 млрд руб., а все затраты – в размере 717 млрд руб. В сравнении с объемом продукции транспорта в



размере 355 млрд руб. это дает убыток в размере 362 млрд руб. С учетом восстановительной стоимости основных фондов транспорта в размере 10 158 млрд руб. (1693 млрд руб. \times 6) убыточность только по отношению к основным фондам составит 3,56 %, а с учетом уплачиваемых налогов – еще больше. Такой размер убытков представляется чрезмерным. Скорее всего имела место недооценка размера выручки транспорта. Росстат досчитал в качестве теневой выручки разницу между официальной и рассчитанной прибылью в размере 66,8 млрд руб. (95,5 – 28,7). Таким образом официальная выручка составила 288,2 млрд руб. (355 – 66,8). Если предположить, что на всем транспорте выручка преуменьшалась как на железнодорожном транспорте, по оценке Петра Мостового, в 2 раза, то реальная выручка должна была составить 576,4 млрд руб. (288,2 \times 2), а убыток равняться 140,6 млрд руб. (717 – 576,4). Убыточность к основным фондам составит –1,38 %. Скорее всего истинная величина выручки и убытка находилась между оценкой системы национальных счетов и произведенным мною расчетом.

Несомненно, что бóльшая часть теневой выручки оседала в кармане собственников или высших чиновников транспортных предприятий.

Таким образом, альтернативная оценка рентабельности железнодорожного транспорта позволяет установить убыточность всего транспорта в 1990-е годы. Это не должно вызывать удивления. Оно вполне естественно при огромной незагруженности основных фондов транспорта и занятой в нем рабочей силы.

О реальном финансовом положении отдельных видов транспорта лучше всего (хотя и не полностью) говорит динамика парка подвижного состава. С этой точки зрения в наилучшем положении оказывается трубопроводный и грузовой автомобильный транспорт. Неожиданным здесь может показаться благоприятное положение автомобильного транспорта, конкурировавшего главным образом с железнодорожным транспортом. Конкурентные преимущества автомобильного транспорта в этот период – чрезмерная жадность железнодорожного транспорта в установлении тарифов и поборов с клиентов, большая скорость перевозок, способность доставлять грузы от «ворот до ворот», отсутствие необходимости содержать дороги, и, конечно, легкость уклонения от налогов: у налоговиков не было сил для контроля за многочисленными частными перевозчиками. Эти преимущества компенсировали даже ужасное состояние автомобильных дорог и небольшую выручку от международных перевозок. Фантастические доходы наблюдались



и у частного пассажирского автомобильного транспорта, который устанавливал тарифы в несколько раз выше, чем муниципальный транспорт.

Транспортные предприятия реагировали на эту убыточность разными способами. Прежде всего они почти прекратили капитальные вложения. В результате сокращался объем основных фондов и размер парка подвижного состава, быстро рос процент износа основных фондов и средний возраст подвижного состава. Для уменьшения налоговых платежей транспортные предприятия уходили в тень, скрывая огромную часть своей выручки. У них была огромная дебиторская задолженность и крайне низкая официальная платежеспособность [158]. В то же время они имели возможность, используя свои теневые доходы, поддерживать избыточную занятость и относительно более высокую, чем в других отраслях, среднюю заработную плату. Для поддержания своего финансового положения транспортные предприятия добивались от правительства повышения тарифов на перевозки, которые росли быстрее, чем оптовые цены на потребляемую ими продукцию, и прибегали к разнообразным поборам с клиентов. Последним особенно отличался железнодорожный транспорт.

Важным источником поддержания финансового положения на транспорте служили доходы от международных перевозок. Они взимались в валюте не только от зарубежных, но и от отечественных клиентов. Учитывая заниженный курс рубля в большей части рассматриваемого периода (1992–1998 годы), доходы от зарубежных перевозок давали значительную часть общей выручки транспорта. Так, в МПС в конце 1990-х годов они составляли примерно 60 % всех доходов [159]. В то же время доходы от морских внешнеторговых перевозок были ничтожными, а не слишком сократившийся парк морских судов ходил под иностранными флагами. Доходы, полученные ими от перевозок российских грузов, оставались за границей.

Важно отметить, что транспорт в этот период не сдерживал развитие экономики. Не наблюдалось скопления невывезенных грузов или пассажиров, что было характерно для советского транспорта. Но это было результатом не успехов транспорта, а еще большего упадка экономики. В то же время качество обслуживания пассажиров на вокзалах и в пути оставалось таким же плохим (кроме международных рейсов). Эти, казалось бы, элементарные задачи транспорт выполнял на все более стареющем, ветшающем оборудовании и с большими неудобствами для клиентов. Редкие попытки модернизировать транспорт заканчивались неудачей и из-за нехватки средств, и из-за их хищения и все большей бестолковщины. Так,



оглушительной неудачей закончились дорогостоящие попытки организовать скоростное пассажирское движение между Москвой и Петербургом, с огромным опозданием по сравнению с западными странами. В тех редких случаях, когда на рынках перевозок возникала возможность международной конкуренции, устаревший российский транспорт ее проигрывал с позорным счетом. В 1996 году международные автомобильные перевозки в РФ оценивались в 5 млрд долл., из них на российских перевозчиков приходилось всего лишь 700 млн долл. [160] или 14 %. Правда, и здесь наблюдался некоторый прогресс к концу периода: в июле 1999 года его доля в натуральном выражении, где она была больше, чем по выручке, выросла до 33,4 % по сравнению с 23,6 % в 1998 году [161]. Еще более удручающим было положение на рынке морских перевозок. Отечественные грузовладельцы на фрахтовании иностранных судов тратили в конце 1990-х годов до 3 млрд долл. в год, а на фрахтовании отечественных – только 210 млн долл. или 6 % от общего объема затрат [162]. То обстоятельство, что среди иностранных судов встречалось немало бывших российских, сменивших флаг, положение не меняло: доходы оставались (за исключением зарплаты личного состава) преимущественно за границей.

Для понимания процессов, происходивших на транспорте, и его финансового положения важное значение имеет сопоставление динамики грузовых тарифов на отдельных видах транспорта с динамикой цен отдельных видов промышленной продукции (табл. 54).

Таблица 54

Среднегодовая динамика цен 1996/1991 (разы)

| Показатель | Индекс цен |
|--|------------|
| Электроэнергетика | 10386 |
| Нефтедобывающая промышленность | 5462 |
| Нефтеперерабатывающая промышленность | 9089 |
| Угольная промышленность | 7275 |
| Тарифы на грузовые перевозки (все виды транспорта) | 7468 |
| Железнодорожный транспорт | 8962 |
| Трубопроводный транспорт | 6015 |
| Автомобильный транспорт | 4981 |
| Морской транспорт | 6473 |
| Внутренний водный транспорт | 2432 |
| Воздушный транспорт | 5982 |

Примечание. Цены даны на декабрь 1996 относительно декабря 1991 года.

Источник. Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. – Новосибирск, 2002. – С. 222.



Бросается в глаза примерно сопоставимый рост тарифов на транспорте и цен на продукцию отраслей транспорта, поставщиков ресурсов для транспорта и потребителей его услуг. (Здесь, конечно, не учтены поборы транспортников.) Вместе с тем обращает на себя внимание большая разница в динамике тарифов на отдельных видах транспорта. Меньше всего они росли на внутреннем водном транспорте, перевозившем преимущественно строительные материалы, цены на которые росли медленнее других. При этом минимальный рост тарифов на внутренние водные перевозки во многом определил огромный упадок этого вида транспорта. Намного ниже среднего росли тарифы на автомобильном и воздушном транспорте, что, конечно, привлекало к ним клиентов. Необходимо объяснить, как другим отраслям транспорта удавалось поддерживать свое финансовое положение. Особенно важно это объяснить применительно к автомобильному транспорту, для которого, в отличие от воздушного, грузовые перевозки занимали основную часть выручки. Секрет состоит в том, что в советский период себестоимость и, соответственно, тарифы были очень сильно завышены в связи с огромными (не менее чем в 3 раза) приписками. Поэтому у грузового автотранспорта были огромные резервы их снижения.

До сих пор речь шла о дающем наибольшие доходы магистральном транспорте. Для населения наибольшее значение имел городской и пригородный пассажирский транспорт. От его услуг население могло отказаться в гораздо меньшей степени, чем от магистрального (особенно в больших и средних городах), из-за необходимости систематических поездок на работу и учебу, за покупками и т. д. Официальные данные демонстрируют заметный рост перевозок городским транспортом. Так, в 1998 году трамваями было перевезено 7,5 млрд пассажиров (по сравнению с 6 млрд в 1990 году), троллейбусами – 8,86 млрд (по сравнению с 6,02 млрд), метро – 4,14 (по сравнению с 3,95 млрд) [163]. Вместе с тем в этот период заметно сократился (кроме вагонов метро) парк городского подвижного состава: автобусов – с 60,3 тыс. в 1990 году до 57,9 тыс. в 1998 году, трамваев – с 14,9 тыс. в году до 12,6 тыс., троллейбусов – с 14,2 тыс. до 12,4 тыс. [164]. Не понятно, зачем нужно было исказить объем внутригородских перевозок в этот период, так как подобный их рост не согласуется не только с сокращением парка подвижного состава, но и со здравым экономическим смыслом. Речь идет не только о стабильности городского населения и падении его доходов, но и о значительном росте парка личных автомобилей. Огромный рост перевозок частными



микроавтобусами в этот период также компенсировал реальное сокращение перевозок общественным городским транспортом. Важнейшим событием в сфере автомобильного транспорта явилось практическое исчезновение легальных таксомоторных перевозок. Их объем сократился с 8,9 млрд пассажиро-км в 1990 году до 0,3 млрд в 1998 году [165]. Их заменяли более рискованные, из-за часто недостаточной опытности водителей, нелегальные перевозки легковыми машинами частных лиц.

Транспорт вступил в последующий период с известным, как было показано ранее, резервом производственных мощностей и рабочей силы. Это позволяло ему некоторое время наращивать перевозки на имеющемся производственном потенциале. С учетом большого размера условно-постоянных расходов в себестоимости его продукции рост перевозок позволял улучшить финансовое положение транспорта и начать его модернизацию, опираясь на собственные финансовые ресурсы.

Очень важно оценить развитие транспорта в 1990-е годы с точки зрения модернизации экономики. В этом отношении его развитие в послевоенный период (и, пожалуй, во весь советский период) в сравнении с развитием страны было скорее антимодернизационным [166]. Это выразилось в значительно меньшей доле транспорта в ВВП и инвестициях, чем в развитых странах, и в структуре продукции транспорта. При этом оба этих аспекта пересекались. Наибольшим было отставание СССР в развитии грузового и пассажирского автомобильного транспорта и автодорожного строительства, производстве грузовых и особенно легковых автомобилей. Г.А. Гольц убедительно показал, что автомобильные дороги служат капиллярами экономики и общества и что их слабое развитие в огромной степени ослабляет экономическое, социальное и культурное развитие общества. Между тем по плотности автомобильных дорог СССР отставал от западных стран в десятки раз. К тому же в подавляющем большинстве дороги были низкокачественными.

В 1990-е годы в одних отношениях модернизационная тенденция на транспорте усиливалась, в других она ослаблялась. Положительную роль с этой точки зрения сыграла ускоренная автомобилизация страны. Это и многократный рост парка личных легковых автомобилей, и увеличение доли автомобильного транспорта в перевозках грузов. С другой стороны, резко замедлилось строительство автомобильных дорог. Это обострило проблемы, связанные со скоростью и удобством движения на магистральных и особенно внутригородских дорогах и ослабило преимущество автомобильного транспорта в скорости доставки грузов.



Явно антимодернизационный характер носило сокращение воздушных пассажирских перевозок, резко ограничивающее возможности взаимосвязи людей, проживающих в различных регионах. Попытки модернизации пассажирского железнодорожного транспорта в этот период закончились неудачей.

6.2.2.2. Связь общего пользования

Сразу хочу оговориться, что речь пойдет только о связи общего пользования. Ведомственную связь, которая по общей протяженности кабелей примерно в 1,5 раза превосходила связь общего пользования, я не рассматриваю в силу отсутствия данных. Хотя ее взаимоотношения со связью общего пользования в этот период представляют большой интерес в плане возможных передач основных фондов и персонала.

В СССР связь общего пользования среди отраслей экономики традиционно была «падчерицей». Связь развивалась преимущественно для обслуживания производственных, военных и пропагандистских нужд (ведомственная связь). Наиболее технологически сложные виды связи для нужд населения развивались крайне слабо. Отставание в этой среде от развитых капиталистических стран было многократным. На начало 1992 года очередь за установкой телефонных аппаратов в РФ составляла 11 млн аппаратов [167]. Многие сельские населенные пункты вообще не были телефонизированы. Некоторые виды связи для населения (факсимильная, телефонная, сотовая) практически отсутствовали.

О весьма специфическом характере связи в СССР говорил тот факт, что в 1990 году в РСФСР из общей выручки связи в 8,2 млрд руб. на долю населения приходилось лишь 2,6 млрд руб. [168] или 31,7 %.

Экономическая реформа, оказавшись разрушительной для подавляющего большинства отраслей экономики, для связи имела благотворное значение. Прежде чем объяснить этот феномен, представлю основные показатели развития связи в 1990-е годы (табл. 55).

В развитии связи общего пользования в этот период выделяется несколько секторов. Во-первых, почтовая связь. Она переживала такой глубочайший упадок, особенно в 1992–1995 годах, какого в мирное время не было ни в одной крупной стране мира. По отдельным видам почтовых отправок причины этого спада были различными. Наиболее очевидны причины в отношении отправления газет и журналов. Их приобретение как по подписке, так и в розницу, стало непосильным для обнищавшего населения. Процесс катастрофического снижения



Развитие связи общего пользования в РФ в 1991–1998 годах

| Показатель | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 в % | 1998 | 1998/ 1995 в % | 1998/ 1991 в % |
|--|------|-------|-------------------|-------|-------------------|-------------------|
| 1. Отправление писем, млрд шт. | 4,0 | 1,5 | 37,5 | 1,2 | 80,0 | 30,0 |
| 2. Отправление газет и журналов, млрд шт. | 17,9 | 5,6 | 31,2 | 3,9 | 69,6 | 21,7 |
| 3. Отправление посылок, млн шт. | 130 | 26 | 20,0 | 17 | 65,3 | 13,0 |
| 4. Отправление телеграмм, млн шт. | 278 | 106 | 38,1 | 66 | 62,2 | 23,7 |
| 5. Число международных разговоров, млн | 54,2 | 187,7 | 346,3 | 498,3 | 265,4 | 920,1 |
| 6. Число телефонных аппаратов телефонной сети общего пользования, в том числе: | 24,4 | 26,8 | 109,0 | 30,2 | 112,6 | 123,7 |
| городских, млн шт. | 20,9 | 23,3 | 111,5 | 26,5 | 113,7 | 126,8 |
| сельских, млн шт. | 3,5 | 3,5 | 100,0 | 3,7 | 105,7 | 105,7 |
| 9. Число телевизионных станций, шт. | 7183 | 7436 | 103,5 | 7306 | 98,2 | 101,2 |
| 10. Число отправок экспресс-почтой, тыс. шт. | - | 51,5 | | 336,1 | | |

Источники. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 412. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 467–468.

размеров подписки начался еще в 1991 году, когда лишь за один год она сократилась с 31,8 млрд штук до 17,9 млрд штук [169]. Не следует забывать и о растущих тарифах связи на пересылку. В этом отношении почта «успешно» соревновалась в ущерб потребителям с розничной торговлей, где были установлены огромные торговые наценки. Темпы роста тарифов связи оказались намного выше, чем по потребительским товарам. Если еще в 1992 году рост тарифов на услуги связи несколько отставал от роста розничных цен на товары, то в июне 1993 года по сравнению с декабрем 1992 года он превысил их чуть ли не в два раза (2,99 и 5,36 раз, в том числе на услуги почтовой связи – 5,21 соответственно) [170]. В еще большей степени фактор роста тарифов не мог не сказаться на отправке писем. Количество посылок сократилось также в связи



с ликвидацией товарного дефицита: раньше, в советское время, именно товарным дефицитом в провинции определялась потребность в отправлениях посылок из Москвы и Ленинграда, где снабжение было традиционно лучше. В то же время с экономической точки зрения почта, в силу убыточности, стала для связи обузой. Ее убытки покрывались доходами от электросвязи. И в силу этой причины ведомству не было смысла развивать ее, а значительно (в реальном выражении) повышать тарифы почтовой связи было опасно с политической точки зрения.

Одновременно с упадком почтовой связи услуги электросвязи быстро увеличивались. Это нашло отражение прежде всего в росте числа домашних телефонов. Устанавливать домашние телефоны, оплачивать выросшую абонентскую плату и междугородные разговоры могли только состоятельные люди и коммерческие организации. Именно этим объясняется столь быстрый рост числа телефонов общего пользования и фантастически быстрый рост числа международных телефонных переговоров, несмотря на их дороговизну в России [171]. Становится очевидным, что связь в России в этот период ориентировалась на состоятельных людей, что и позволяло ей поддерживать высокие тарифы и высокие доходы. (В этом отношении связь напоминала общественное питание.) И это можно считать рациональной стратегией, но до поры до времени, пока растет число состоятельных людей и коммерческих организаций.

Огромный рост обнаружился в объеме такого прогрессивного вида связи, как экспресс-почта, неизвестного ранее в России для частного сектора. Это довольно сложный (технически и организационно) вид почтовой связи, исключительно доходный ввиду высоких ставок на пересылку скорой почты. Число отправок экспресс-почтой выросло только после 1995 года почти в 7 раз. В этот период экспресс-почту представляли в основном иностранные компании. Попытки российских компаний войти в этот бизнес оканчивались неудачей.

Развитие экспресс-почты – лишь один из примеров быстрого технического прогресса в сфере связи в РФ в этот период. В этом отношении связь занимала уникальное положение в экономике России в этот период. Данные, подтверждающие это утверждение, содержатся в табл. 56.

Табл. 56 демонстрирует исключительно быстрый технический прогресс в отрасли связи. Правда, он ограничился (кроме экспресс-почты) электросвязью, которая и так была ведущей в отрасли и быстрее всех



развивающейся во всем мире. Возникли совершенно новые виды связи (сотовая и пейджерная, электронная почта) и очень быстро развивались многие другие технические средства связи. Но по новым видам связи отставание России от развитых стран и даже наиболее продвинутых развивающихся стран оставалось большим из-за позднего начала их развития. Показательно, что доля России на мировом рынке экспресс-почты даже в 1998 году составила лишь 0,15 %, и представляли ее преимущественно иностранные компании (Алексей Ходорыч, Всероссийское соотязание курьеров. Ведомости, 5 ноября 1999 года).

Таблица 56

**Внедрение прогрессивных средств связи общего пользования
в 1990–1998 годах (на конец года)**

| Показатель | 1990 | 1995 | 1998 |
|---|-------------|-------------|--------------|
| 1. Удельный вес в общем числе междугородных и международных каналов с автоматической аппаратурой, % | 76,4 | 80,5 | 91,3 |
| 2. Удельный вес электронных и квазиэлектронных станций в общей монтированной емкости автоматических телефонных станций, – городских, % – сельских, % | 4,6 1,4 | 17,0 7,6 | 35,5 13,5 |
| 3. Удельный вес протяженности каналов, образованных цифровыми системами передачи в общей протяженности междугородных телефонных каналов, % в том числе с оптическим кабелем, % | 0,8 0,04 | 9,1 4,5 | 56,9 42,6 |
| 4. Число подключенных абонентских радиостанций сухопутной радиосвязи с подвижными объектами (пейджеров), тыс. шт. | – | 143,0 | 383,9 |
| 5. То же, сотовых, зоновых, тыс. шт. | – | 93,2 | 761,7 |
| 6. Число зарегистрированных абонентских установок электронной почты, тыс. шт. | – | 4,0 | 35,6 |

Источник. Транспорт и связь России. – М., 1999. – С. 161.

Чем объяснить феномен столь быстрого развития связи? Очевидно, что при наличии платежеспособного спроса и высокой прибыльности вложений российская экономика была способна осуществлять научно-технический прогресс, а не просто выживать или деградировать. Столь



интенсивное развитие связи осуществлялось практически исключительно на базе импорта оборудования средств связи с 486,4 млн долл. в 1992 году до 1025 млн долл. в 1998 году [172], в то время как производство отечественного оборудования сократилось во много раз ввиду его неконкурентоспособности [173]. Этот прогресс осуществлял отечественный научно-технический и рабочий персонал, оказавшийся достаточно квалифицированным в этой высоконаучоемкой отрасли при финансовом и управленческом содействии иностранного капитала. Совместными усилиями и была осуществлена эта революция в связи. На высоте оказался и российский управленческий персонал в этой, в основном приватизированной отрасли, и ее новые собственники. Равно как и руководство отрасли во главе с многолетним министром связи РФ В.Б. Булгаком. Вместе с тем за пределами высокие цены на услуги электросвязи говорили о ее низкой экономической эффективности в этот период. Дальнейшее расширение сферы новейших форм электросвязи зависело от способности электросвязи снизить издержки и цены.

Для оценки динамики продукции связи в этот период воспользуюсь официальными данными о ее доле в валовой добавленной стоимости по данным статистики национальных счетов. В 1991 году она составила 9,9 млрд руб. или 0,6 % от всей добавленной стоимости [174]. (Скорее всего, данные о ведомственной связи сюда не включены, поскольку она была бесплатной для потребителей). В 1995 году она составила 20,7 трлн руб., или 1,4 % (от всей добавленной стоимости [175]). В 1998 году она составила (в новом масштабе цен) 47,3 млрд руб. или 1,8 % (от всей добавленной стоимости [176]). Таким образом, всего лишь за 7 лет удельный вес связи в валовой добавленной стоимости вырос в 3 раза. Феноменальный результат! Очевидно, что он был результатом не только роста физического объема продукции отрасли, но и более высокого роста цен в ней по сравнению с другими отраслями экономики. Для получения динамики отрасли в физическом выражении в этот период приходится (из-за трудности исчисления альтернативной оценки) воспользоваться данными той же статистики национальных счетов. В 1991–1995 годах рост продукции связи в текущих ценах составил исходя из приведенных выше данных 2112 раз в текущих ценах. Для определения ее роста в физическом выражении я исчислил индекс цен на услуги связи населению. По почтовым услугам и услугам междугородной связи (индекс 4797 и 3557 раз соответственно) с учетом удельного веса почтовой связи и междугородной и междугородной связи в 1995 году [177] об-



щий индекс цен составил 2585 раз. К сожалению, это единственные виды связи, по которым публикуются цены в абсолютном или в относительном выражении. Индекс цен на услуги связи таким образом в несколько раз превышал индекс потребительских цен в этот период. Индекс (как и уровень) цен на услуги связи отдельно для производственной сферы Росстат, к сожалению, не публиковал. Между тем они различались и по уровню, и по динамике относительно всей продукции связи. Так, в 1993 году тарифы на услуги связи для населения и бюджетных организаций выросли в 6 раз, а хозрасчетных – в 12 раз (Вестник связи № 3, 1994 г., стр. 5). Но из-за отсутствия необходимых данных я не могу учесть это обстоятельство для расчета индекса цен на продукцию всей связи.

В неизменных ценах, исходя из приведенных индексов цен, он составил 81,7 % ($2112 : 3557 \cdot 100$). За 1995–1998 годы добавленная стоимость связи в неизменных среднегодовых ценах 1995 года выросла с 20,67 трлн руб. в 1995 году до 22,99 трлн руб. (в недоминированных рублях) в 1998 году, или на 12,2 % [178]. В целом за весь период индекс валовой добавленной стоимости составил таким образом 91,6 %. К сожалению, на базе опубликованной информации исчислить этот индекс на основе динамики отдельных видов связи отдельному исследователю не представляется возможным.

На основе приведенных выше расчетов становится возможным исчислить индекс производительности труда в отрасли связи (табл. 57).

Таблица 57

Расчет индекса производительности труда в сфере связи общего пользования

| Показатель | 1991 | 1995 | 1995/ 1991 | 1998 | 1998/ 1995 | 1998/ 1991 |
|--|------|------|---------------|------|---------------|---------------|
| 1. Индекс валовой добавленной стоимости | 1,0 | | 0,816 | | 1,12 | 0,91 |
| 2. Численность занятых, тыс. чел. | 884 | 875 | 0,99 | 839 | 0,958 | 0,949 |
| 3. Индекс производительности труда (1:2) | | | 0,82 | | 1,17 | 0,96 |

Источники. По занятости: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 137 (для 1991 года взяты данные за 1990 год).

Как видим, и здесь выделяются два периода: 1992–1995 и 1996–1998 годы с падением в первом и заметным ростом во втором как по объему производству, так и по производительности труда. В сравнении



с подавляющим большинством других отраслей российской экономики результаты связи несравненно успешнее, а в 1996–1998 годы в ней произошел даже подъем. Намного лучше и показатели по производительности труда, где также в 1996–1998 годы наблюдался быстрый подъем.

Об относительном благополучии отрасли связи свидетельствуют и официальные данные о ее рентабельности, которые начиная с 1995 года превышали показатели других отраслей экономики [179]. Об относительном финансовом благополучии связи в этот период говорят и данные о средней заработной плате в отрасли и ее доля в капитальных вложениях. Если в советский период связь по уровню средней заработной платы заметно отставала от среднего уровня по экономике (в 1990 году – 85 %), то в 1990-е годы она значительно превосходила его (в 1998 году – 140 %) [180]. Это не помешало связи очень значительно увеличить свою долю в капиталовложениях. Если в советский период отрасль находилась на уровне 0,8 % от всех капиталовложений, то в 1998 году она достигла уровня 3,5 % [181]. Это означало, что связь вышла на уровень капитальных вложений советского периода, но, конечно, за счет электросвязи, поскольку вложения в почтовую связь как менее выгодную многократно снизились.

Для исчисления альтернативной оценки рентабельности в 1998 году из выпуска отрасли в 70,8 млрд руб. [182] вычтем валовую прибыль и валовые смешанные доходы в размере 21,5 млрд руб. [183]. Отсюда затраты отрасли составляют 49,3 млрд руб. Доля амортизации в затратах отрасли составляет в 1998 году 13,9 % [184] или 6,85 млрд руб. Прочие затраты составили 42,4 млрд руб. Для переоценки амортизации воспользуясь рассчитанным ранее соотношением между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов в жилищном хозяйстве в 1998 году. В 1999 году стоимость ввода 1 м² жилой площади составила 2564 руб. [185]. В этом же году полная учетная стоимость основных фондов жилищного хозяйства на начало 1999 года составила 3850 млрд руб. [186] при жилой площади на начало года равной 2738 млн м² [187] или 1406 за 1 м². Следовательно, превышение восстановительной стоимости над балансовой составило 1,82 раза. Используя это соотношение, получаем объем амортизации, равный 12,5 млрд руб., а все затраты, равными 54,8 млрд руб., что дает валовую прибыль, равную 16 млрд руб. или 22,6 % к объему продукции. Это весьма высокая величина. Скорее всего, она здесь завышена, так же как и занижена выручка отрасли вследствие больших размеров неучтенной теневой экономики. (Поэтому,



хотя использование, например, коэффициента превышения восстановительной стоимости над балансовой в транспорте, для связи показало бы убыточность связи, это явилось бы, скорее всего, результатом недооценки продукции связи.) Любопытно отметить, что в статистике национальных счетов потребление основных фондов в отрасли связи, по экономическому смыслу эквивалентное амортизации, определено не в размере 6,85 млрд руб., как в статистике затрат, а в размере 11 млрд руб. [188], что близко к моему расчету. Это говорит о том, что Росстат в статистике национальных счетов пытался как-то учесть заниженность оценки стоимости основных фондов.

В структуре доходов связи за короткий срок произошли огромные сдвиги (табл. 58).

Таблица 58

**Структура доходов от основной деятельности организаций связи
в 1990–1998 годах (%)**

| Вид связи | 1990 | 1995 | 1998 |
|--|------|------|------|
| 1. Почтовая | 25,6 | 18,5 | 10,3 |
| 2. Документальная | 7,3 | 2,7 | 0,4 |
| 3. Междугородная и международная | 39,0 | 41,6 | 38,7 |
| 4. Городская и сельская телефония | 12,2 | 27,6 | 25,5 |
| 5. Проводное вещание | 3,6 | 2,3 | 1,6 |
| 6. Радиосвязь, радиовещание, телевидение и спутниковая связь | 8,5 | 5,4 | 5,4 |
| 7. Спецсвязь и фельдсвязь | 2,4 | 0,7 | 0,6 |
| 8. Подвижная электросвязь | - | - | 13,2 |

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 467.

Они связаны и с разными темпами развития отдельных ее отраслей в физическом выражении, и с разной динамикой тарифов в отдельных отраслях.

Наиболее очевидно появление в конце периода заметного (и очень дорогого) сектора подвижной электросвязи. В два раза выросла доля городской и сельской телефонии, преимущественно за счет более быстрого роста абонентской платы. Значительно снизилась доля почты в связи с огромным сокращением ее физического объема. Снизилась почти до нуля доля документальной связи.

Очень важно выявить в услугах связи изменение доли населения и организаций в свете того обстоятельства, что в советский период ее услугами пользовались преимущественно организации.

Доля населения в услугах всех и отдельных видов связи исчислена в табл. 59 и 60.

Таблица 59

**Доля населения во всех услугах связи в 1990–1998 гг.
(1990 г. – млрд руб., 1995–1998 гг. – трлн руб.)**

| Год | Всего | Население | Доля населения, % |
|------|-------|-----------|-------------------|
| 1990 | 8,2 | 2,6 | 31,7 |
| 1995 | 21,4 | 6,8 | 31,7 |
| 1996 | 35,4 | 12,1 | 34,2 |
| 1997 | 42,8 | 15,8 | 37,0 |
| 1998 | 65,3 | 26,0 | 39,8 |

Таблица 60

Доля населения по отдельным видам связи

| Вид связи | 1990 | Насе- ление | Доля насе- ления, % | 1995 | Насе- ление | Доля населе- ния, % |
|--|------|----------------|------------------------------|------|----------------|------------------------------|
| 1. Связь в целом | 8,2 | 2,6 | 31,7 | 21,4 | 6,8 | 31,7 |
| 2. Почтовая | 3,9 | 0,9 | 23,0 | 3,9 | 1,4 | 35,8 |
| 3. Документальная | 0,6 | 0,2 | 33,8 | 0,96 | 0,23 | 23,9 |
| 4. Международная и между- городная | 3,2 | 0,8 | 25,0 | 8,9 | 2,9 | 32,6 |
| 5. Городская и сельская теле- фония | 1,0 | 0,5 | 50,0 | 5,9 | 1,88 | 31,8 |
| 6. Проводное вещание | 0,3 | 0,2 | 66,0 | 0,5 | 0,34 | 68,0 |
| 7. Радиосвязь, радиовещание, телевидение и спутниковая связь | 0,7 | - | - | 0,95 | 0,01 | 1,0 |
| 8. Подвижная электросвязь | - | - | - | - | - | 1,0 |

Примечание. Данные за 1995 год указаны в триллионах рублей.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 467–468.



В целом повышение доли населения в услугах связи оказалось не слишком значительным, а до 1995 года оно вообще не наблюдалось. Это объясняется как изменением доли населения в услугах отдельных видов связи, так и изменением доли отдельных видов связи. На данное соотношение влияли и рост потребления населением многих видов связи, и огромное увеличение потребности в услугах связи вновь возникших в огромном количестве (сотни тысяч, если не миллионов) коммерческих структур. Вместе с тем по отдельным видам связи очень заметно увеличилась доля населения. Это относится прежде всего к почтовой связи, междугородным и международным переговорам, услугам радио и телевидения, проводного вещания. К тому же появился новый вид связи – подвижная электросвязь, для которой доля населения была наибольшей. В то же время уменьшилась доля населения в документальной связи, городской и сельской телефонии. Как бы то ни было, прежняя ничтожная доля населения в услугах связи стала увеличиваться, конечно, за счет расходов наиболее состоятельных слоев населения.

Данный период можно рассматривать как переломный в развитии отрасли связи. (Она развивалась намного успешнее большинства других отраслей экономики, хотя в целом и не достигла докризисного уровня.) В ряде отраслей связи произошла техническая революция. Можно ли это рассматривать как большое достижение российского капитализма? С большими оговорками. Огромная роль в этих успехах принадлежала иностранному капиталу, иностранному оборудованию и иностранному управленческому опыту. Кроме того, эти успехи стимулировались очень высокими тарифами на новые услуги связи – намного большими, чем в других странах. С другой стороны, качество рабочей силы и техническая компетентность российского персонала оказались вполне удовлетворительными. В то же время почтовая связь деградировала во всех отношениях: по объему услуг, их качеству (например, срокам доставки), обеспеченности техникой. В почтовой связи резко снизилась производительность труда, поскольку число работников сократилось незначительно при более чем трехкратном сокращении объема услуг и ухудшении их качества, что лишь частично объяснялось снижением обеспеченностью техникой. Однако это падение почтовой связи, повлекшее и падение ВВП в почтовой связи, нельзя считать равноценным подъему электросвязи – последняя представляла будущее, первая – прошлое. Рост электросвязи обеспечивал материальную базу развития рыночных отношений, требующих от лиц и предприятий быстрой реакции.

6.2.3. Финансовое посредничество

Подробный анализ деятельности основных финансовых институтов был произведен в главе 2. Здесь речь пойдет об обобщенных показателях их деятельности и месте этой сферы в экономике России в данный период. В качестве этих обобщенных показателей были избраны объем валовой добавленной стоимости и занятость. Обобщающие данные об объеме финансового посредничества приведены в табл. 61.

Таблица 61

Объем сферы финансового посредничества в России в 1990–1998 годах

| Показатель | 1990 | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|-------|--------|---------|-----------|-----------|
| 1. Валовая добавленная стоимость (ВДС) в России, млрд руб. | 599,4 | 1249,0 | 16404,5 | 1 319 625 | 2 383 259 |
| 2. ВДС отрасли «финансы, кредит, страхование», млрд руб. | 4,9 | 30,7 | 894,0 | 23 899 | 10 333 |
| 3. Доля отрасли «финансы, кредит, страхование» в ВДС России (2:1), % | 0,8 | 2,45 | 5,4 | 1,8 | 0,4 |
| 4. Численность занятых в России, млн человек | 72,3 | 73,8 | 72,0 | 66,4 | 63,8 |
| 5. Численность занятых в отрасли «финансы, кредит, страхование», млн человек | 0,4 | 0,44 | 0,49 | 0,82 | 0,73 |
| 6. Доля отрасли «финансы, кредит, страхование» в общей численности занятых (5:4), % | 0,5 | 0,5 | 0,7 | 1,2 | 1,1 |

Источники. За 1990–1992 годы: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 61, 247–249. За 1995–1998 годы: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 137, 296–297.

Табл. 61 демонстрирует причудливую картину развития отрасли финансового посредничества. По одним показателям (занятость) она показывает ее очень быстрый рост, по другим (валовая добавленная стоимость) после периода бурного роста – стремительное падение. Такое резко противоречивое изменение двух взаимосвязанных показателей отражает крайне неустойчивое положение этой сферы и сомнительность стоимостных статистических показателей.

Наибольшее удивление вызывают колебания доли ВДС отрасли. После первоначального стремительного роста почти в 7 раз до 5,4 % она



снизилась до 1,8 % в 1995 году и до 0,4 % в 1998 году – это ниже даже уровня 1990 года. Последние данные могут показаться совершенно неправдоподобными. Причиной такого снижения явилась убыточность отрасли после 1995 года: с 12,9 млрд рублей в 1996 году до 17,2 млрд рублей в 1998 году при растущем размере фонда оплаты труда и налогов [189]. При всем том, что после 1995 года отрасль действительно переживала очень непростые времена (и это показано в главе 2), вызывает сомнение размер убытка в отрасли. Скорее всего, он был искусственно завышен с целью преуменьшения налоговых платежей. В то же время огромный удельный вес отрасли в ВДС России в 1992 году и ее огромный рост в 1991–1992 годах демонстрируют ее огромные доходы в этот период за счет валютной спекуляции и использования дешевых кредитов Центрального банка РФ. Именно эти доходы позволили отрасли пережить кризис в 1996–1998 годах.

Наиболее точную характеристику развития отрасли дает динамика численности занятых. Она непрерывно росла вплоть до 1995 года, увеличившись более чем в 2 раза. Последующее небольшое уменьшение этой численности было вызвано кризисом 1996–1998 годов и усилиями по рационализации отрасли после ее чрезмерного и далеко не всегда оправданного расширения в предыдущий период.

Оценивая в целом динамику этого сектора, следует отметить, что, конечно, для создания рыночной экономики его необходимо было значительно расширить по сравнению с советским периодом. В этом смысле его расширение было оправданным. Совсем другое дело, насколько оправданны были затраченные на этот рост средства. Если учесть огромные провалы этого сектора в данный период, колоссальное расхищение полученных средств собственниками, а также высшими и средними менеджерами финансовых институтов, то в большей части неоправданны. Произведенные в этот сектор затраты могло бы хоть как-то оправдать только успешное развитие российской экономики в последующий период.

6.2.4. Бытовые услуги

В предыдущих двух томах я практически не касался этой отрасли из-за ее малого места в советской экономике и известной недооценки ее значения для благосостояния населения. Теперь пора устранить этот пробел. Следует отметить, что это весьма непросто, так как литература,



посвященная развитию этой отрасли в 1990-е годы, крайне скудна (не было даже отраслевого журнала).

Бытовые услуги в СССР даже еще в большей степени, чем легкая и пищевая промышленность, служили «падчерницами» экономики. Учреждений бытовых услуг было мало. И по причине их малого количества, и из-за низкой оплаты и слабой заинтересованности персонала качество услуг было неудовлетворительным, а неудобства населения при их пользовании велики. В парикмахерских и банях, в качестве примера, приходилось долго ждать возможности постричься и помыться.

При оценке объема этой сферы в СССР следует иметь в виду, что официальная информация о ее размерах в стоимостном выражении была крайне недостоверна. В частности, традиционно в этом секторе была очень низка достоверность данных о реальной выручке из-за ее сокрытия предприятиями. В качестве примера можно привести данные об объеме услуг парикмахерских в начале 1980-х годов в размере 2 руб. на душу населения в год при цене мужской стрижки (женские были значительно дороже) в 60 коп. [190], что означает их заниженность во много раз. Относительно достоверными были только данные о занятости, которые и позволяют судить о ее размере в легальном секторе экономики.

Экономические реформы 1990-х годов оказали крайне противоречивое воздействие на сектор бытовых услуг. Освобождение цен в этой сфере позволяло устанавливать их на более обоснованном уровне. Для некоторых отраслей этой сферы, которые трудно было заметить, это означало возможность выгодного вложения в нее средств. Либерализация цен позволяла устанавливать их на уровне, обеспечивающем достаточно высокую рентабельность отрасли или ее подотраслей. Особенно, если они специализировались на сложных видах стрижки и других услугах, парикмахерские все чаще переименовывались в салоны красоты и обслуживали состоятельных людей, которые были готовы платить по высоким ценам. То же касалось технического обслуживания владельцев легковых автомобилей.

Способность официальной статистики измерить объем и динамику этой отрасли в данный период вызывает еще большие сомнения, чем в предыдущий период. Подавляющую ее часть составляли мелкие предприятия, которые редко представляли отчетность, а еще реже представляли ее достоверно, и проверить ее достоверность было крайне затруднительно. Тем не менее начну именно с данных официальной



статистики, чтобы впоследствии оценить достоверность ее данных. Они представлены в табл. 62.

Таблица 62

Объем и динамика продукции бытовых услуг за 1990–1998 годы

| Показатель | 1990 | 1991 | 1995 | 1995/ 1990 в % | 1998 | 1998/ 1990 в % |
|--|--------|-------|--------|-------------------|--------|-------------------|
| 1. Объем продукции, млрд руб. | 11,4 | 15,7 | 21 838 | 1915 | 53 200 | 4667 |
| 2. Индекс в текущих ценах к предыдущему периоду, % | 100 | 137,7 | - | 1915 | | 4667 |
| 3. Индекс цен на бытовые услуги, % | 100 | 218 | | 2577 | | 4406,7 |
| 4. Индекс физического объема (2:3) | 100,0 | 63,1 | | 74,3 | | 101,0 |
| 5. Индекс продукции Росстата | 100,0 | 63,0 | | 13,8 | | 15,6 |
| 6. Численность занятых, тыс. чел. | 1543 | 1399 | | 90,6 | 445 | 28,8 |
| 7. Число приемных пунктов бытового обслуживания населения, шт. | 99 971 | Н. д. | | - | 20519 | 20,5 |

Примечание. Индекс цен на бытовые услуги исчислен в табл. 63.

Источники. Глазьев С. и др. Белая книга. Экономические реформы в России 1991–2002. – М., 2004. – С. 123. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 211. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 211. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 502. Индекс продукции бытовых услуг в сопоставимых ценах по оценкам Росстата за 1990–1995 годы: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 211. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 348; за 1995–1998: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 502.

В табл. 62 показано, что в 1990-е годы по официальным данным произошло огромное сокращение сферы бытовых услуг. По своим размерам это сокращение можно сравнить только с сокращением капитальных вложений и военных расходов. Однако эта сфера связана с потребительскими расходами, которые сократились лишь на треть. Бытовые услуги носят более насущный характер и поэтому их сокраще-

ние должно было быть значительно меньшим (или не быть вообще) при огромной их нехватке в советский период. Кроме того, поражают сами масштабы сокращения этой сферы.

Используя несколько методов для проверки официальных данных Росстата о динамике этой отрасли.

Прежде всего, обратим внимание на изменение доли бытовых услуг в бюджетах населения. За 1990–1998 годы потребление домашних хозяйств по статистике национальных счетов выросло с 305 млрд руб. в 1990 году до 14 622 200 млрд руб. в 1998 году (в недоминированных рублях) [191] или в 4794 раза, т. е. лишь немногим (в 1,03 раза) более, чем стоимость бытовых услуг. Следовательно, в расходах населения доля бытовых услуг должна была остаться неизменной. Бытовые услуги в 1990 году составили в расходах населения 2,1 %, а в 1998 году – 1,4 % [192]. Из этих данных можно рассчитать и примерный объем данной сферы. Он получается равным 6,41 млрд руб. в 1990 году или 46,9 % от официального, и 26,7 млрд руб. в 1998 году или в 49,5 % от официального. Разница естественна. Услугами этой отрасли пользовалась и бюджетная, и производственная сфера (например, услугами прачечных, бань и парикмахерских). Вызывает вопрос следующее обстоятельство. Каким образом при огромных теневых доходах отрасли в эти годы ее продукция по официальной оценке оказывалась намного больше, чем при расчетах исходя только из потребительских расходов населения? Это может говорить о несовершенстве практики определения объема и структуры бюджетов населения. Дефлятирование с помощью табл. 63 дает индекс, равный 93,5 %, близкий к исчисленному мною в табл. 62.

Для определения динамики физического объема бытовых услуг ключевое значение имеет динамика цен на бытовые услуги. Она представлена в табл. 63.

К сожалению, в публикациях Росстата отсутствуют такие важные услуги, как ремонт и техническое обслуживание автомобилей и ремонт жилья.

Обращает на себя внимание и тот факт, что резкое сокращение этой сферы (более чем на треть), если верить данным Росстата, началось уже в 1991 году. Это было реакцией на стремительный рост цен в данной отрасли в 1991 году. При крайне остром дефиците бытовых услуг в советский период можно было ожидать вложений частного капитала в эту сферу. Так и произошло. В кооперативах бытового обслуживания в 1991 году было занято 123 тысячи человек, включая совместителей [193]



или почти 10 % их общей численности в этой отрасли. Дефлятирование всей выручки отрасли с помощью исчисленных мною индексов цен (за 1995–1998 годы они совпадают с официальными) показывает, что в целом за период произошел даже рост продукции вместо сокращения более чем в 7 раз по данным Росстата. Почему получилась такая огромная разница – большая загадка. Ведь у Росстата не было, как будто, другого пути, как дефлятировать им же исчисленную (с добавлением теневой экономики) продукцию отрасли. Разве что добавление коснулось и 1991 года, но не попало в предыдущие данные.

Таблица 63

**Динамика цен на бытовые услуги в 1991–1998 годах
(на конец года, рубль за вид услуг)**

| Вид бытовых услуг | 1991 | 1993 | 1994 | 1995 | 1995/ 1991 | 1998 | 1998/ 1995 | 1998/ 1991 |
|---|-------|--------|--------|---------|---------------|---------|---------------|---------------|
| 1. Ремонт обуви (постановка набоек) | 4,8 | 1683 | 5498 | 11 532 | 2402 | 21 150 | 1,82 | 4391,6 |
| 2. Ремонт телевизора цветного изображения | 50,0 | 13 468 | 37 205 | 68 702 | 1374 | 84 070 | 1,22 | 1676,3 |
| 3. Ремонт холодильников всех видов | 107,0 | 43 594 | 96 297 | 211 722 | 1978 | 409 520 | 1,93 | 3817,5 |
| 4. Химическая чистка (за 1 штуку) | 10,0 | 3964 | 13 123 | 31 882 | 3188 | 67 930 | 2,13 | 6790,4 |
| 5. Стирка и глажение белья (за 1 кг) | 0,8 | 308 | 1345 | 3320 | 4150 | 6760 | 2,03 | 8424,5 |
| 6. Стрижка модельная в женском зале | 10,2 | 2684 | 11 170 | 29 629 | 2904 | 33 480 | 1,13 | 3281,5 |
| 7. Стрижка модельная в мужском зале | 6,9 | 1746 | 7616 | 18 529 | 2683 | 30 110 | 1,62 | 4346,5 |
| 8. Рытье могилы | 75,0 | 1957 | 91 088 | 209 588 | 2794 | 464 060 | 1,93 | 5392,4 |
| 9. Изготовление гроба | 135,0 | 2555 | 90 593 | 232 382 | 1721 | 369 290 | 1,59 | 2736,4 |
| Итого (среднеарифметическое) | | | | | 2577 | | 1,71 | 4406,7 |

Источники. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 387.
Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 619.

Какова бы ни была динамика сферы бытового обслуживания в количественном выражении, очевидно, что сокращение могло быть значительным для ряда ее отраслей, но не обязательно для всей отрасли в целом. Также несомненно, что важнейшей причиной этого сокраще-

ния было резкое снижение доходов населения, прежде всего основной его части – главного потребителя услуг этой сферы. Другая, не менее важная причина – намного более высокий рост цен на бытовые услуги, чем на потребительские товары. Это обстоятельство заслуживает самостоятельного анализа, для которого у меня, к сожалению, не хватает конкретного материала. Вопрос состоит в том, какие элементы издержек увеличивались в отрасли более быстро, чем в других отраслях потребительского сектора. Следует обратить внимание на то, что в отрасли производство и реализация услуг совмещались, в отличие от других отраслей потребительского сектора, где они были разделены. Выскажу предположение, что немалую роль в деградации этой отрасли сыграло низкое качество управленческого и технического персонала. В советский период эта отрасль была непрестижна и низкооплачиваема и поэтому привлекала самые слабые элементы управленческого и технического персонала. Поэтому ему было особенно трудно приспособиться к новым условиям, сложившимся в России в 1990-е годы. С другой стороны, «новым русским» (за отдельными исключениями) эта отрасль представлялась (и так оно было в действительности) менее рентабельной, чем другие возможные тогда сферы приложения капиталов. Слабый еще частный капитал не мог тогда «переварить» сотни тысяч старых предприятий отрасли, скупив их у ее собственников. Исключениями были такие высокорентабельные отрасли, как ремонт и техническое обслуживание автомобилей, а также ремонт и строительство жилья.

В силу огромной неоднородности отрасли следует дифференцированно рассматривать положение в отдельных ее подотраслях, по-разному реагировавших на новую экономическую ситуацию и с точки зрения спроса, и с точки зрения предложения. Изменения структуры отрасли в 1990-е годы представлены в табл. 64.

Таблица 64

Структура отрасли бытовых услуг населению в 1990–1998 годах (в %)

| Вид бытовых услуг | 1990 | 1993 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|------|
| 1. Ремонт и индивидуальный пошив обуви | 6,5 | 6,5 | 2,2 | 2,4 |
| 2. Ремонт и индивидуальный пошив одежды | 18,6 | 14,9 | | |
| 3. Ремонт и индивидуальный пошив и вязка трикотажных изделий | 5,3 | 5,6 | 15,0 | 11,8 |
| 4. Ремонт радиотелевизионной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий | 10,5 | 11,0 | 7,4 | 6,0 |



Окончание табл. 64

| Вид бытовых услуг | 1990 | 1993 | 1995 | 1998 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| 5. Ремонт и техническое обслуживание транспортных средств | 12,3 | 10,6 | 7,3 | 17,5 |
| 6. Ремонт и изготовление мебели | 3,2 | 4,1 | 1,8 | 1,6 |
| 7. Химическая чистка и крашение | 1,5 | 1,2 | 0,4 | 0,5 |
| 8. Услуги прачечных | 3,0 | 6,8 | 3,0 | 1,6 |
| 9. Ремонт и строительство жилья | 6,2 | 4,3 | 27,4 | 23,1 |
| 10. Услуги фотографий | 2,5 | 1,6 | 1,7 | 2,7 |
| 11. Услуги бани и душевых | 1,6 | 1,8 | 1,7 | 2,7 |
| 12. Услуги парикмахерских | 6,6 | 5,5 | 4,7 | 4,6 |
| 13. Услуги пунктов проката | 1,9 | 1,2 | 0,5 | 0,4 |
| 14. Ритуальные услуги | - | - | 4,1 | 5,3 |
| 15. Транспортно-экспедиторские услуги | - | - | 13,3 | 11,1 |
| 16. Другие услуги | 20,3 | 24,9 | 10,0 | 9,5 |
| Итого | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Примечание. 1. Структура бытовых услуг за 1990 и 1993 годы рассчитана мною по данным о их объеме: Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 211; за 1995 и 1998 годы: Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 504. 2. Данные по группам 2 и 3 за 1995 и 1998 годы в справочнике объединены. 3. Данные по группам 14 и 15 впервые представлены за 1995 и 1998 годы. 4. Доля других услуг за 1990 и 1993 годы исчислена мною.

Табл. 64 еще раз демонстрирует крайне малую достоверность статистики бытовых услуг населению. Рассмотрим, к примеру, отрасль ремонта и технического обслуживания транспортных средств, прежде всего легковых автомобилей. Эта отрасль и в советское время была остродефицитной и приносила огромные теневые доходы. После 1990 года спрос на ее услуги должен был значительно вырасти в связи со значительным ростом парка легковых, в том числе и иностранных подержанных автомобилей. И вот, вопреки всякой экономической логике, ее доля в общем объеме бытовых услуг сократилась в 1990–1995 годах с 12,3 % до 7,5 % и, следовательно, с учетом официального сокращения объема бытовых услуг почти в 5 раз сократилась чуть ли не в 10 раз. Иначе как абсурдом это назвать нельзя. Для исправления этого абсурда пришлось в 1998 году поднять ее долю до 17,5 % с учетом, видимо, выявившихся тогда огромных размеров теневой экономики в данной отрасли бытовых услуг. С учетом слабости этой отрасли в советский



период можно допустить, что ее реальный рост в этот период достиг нескольких раз. Наверняка значительно выросли услуги по ремонту и строительству жилья для богатых слоев населения. Чрезмерным выглядит и сокращение услуг парикмахерских. По данным Росстата ее объем за 1990–1998 годы вырос в 3629 раз при росте цен на эти услуги в 8627 раз (за 1991 год взят среднегодовой рост, рост декабря к декабрю должен был быть значительно больше с учетом огромного роста в конце 1991 года), что дает сокращение производства на 58 %, чего не может быть, потому что не может быть никогда. Наверняка в меньшей степени снизилось и большинство других видов услуг. В целом можно предположить, что реально сокращения этой сферы либо вообще не произошло, либо оно было незначительным. Это же относится и к занятости в данной сфере. Но в территориальном разрезе положение было неоднородным. Она, безусловно, сократилась в сельской местности и мелких городах, депрессивных регионах, где доходы населения сокращались быстрее всего, и выросла в Москве, Санкт-Петербурге и в областных центрах.

Очевидно, что постепенно частный капитал в легальной или нелегальной форме заинтересовался вложениями в эту отрасль. В то же время и многие ранее существовавшие предприятия отрасли сумели в средних и больших городах сохранить свою материальную базу и персонал. Где-то, скорее всего, произошло изменение собственников.

Из-за недостатка достоверных данных крайне трудно оценить финансовое положение отрасли. С большими трудностями пришлось столкнуться при изучении данных статистики национальных счетов. Дело в том, что в статистике национальных счетов приводятся данные лишь по бытовым услугам непромышленного назначения. Из общего перечня подотраслей бытовых услуг к ним можно отнести химическую чистку и крашение, услуги прачечных, фотографий, бань и душевых, парикмахерских, пунктов проката, ритуальные услуги, транспортно-экспедиционные услуги. Неясна природа других услуг. Если отнести их также к непромышленным услугам, то общая доля непромышленных бытовых услуг в 1998 году составляет 38,4 % (табл. 64). Исходя из общей стоимости бытовых услуг в 1998 году в 53,2 млрд рублей (в новом масштабе цен) получаем стоимость бытовых услуг непромышленного назначения, равную 18,5 млрд руб. Между тем в статистике национальных счетов их величина определяется для 1998 года в 6,03 млрд руб. [194]. Чаще всего данные статистики национальных счетов превышали



данные отраслевой статистики об объеме производства благодаря учету теневой экономики. Здесь получается противоположная картина. Это делает невозможным использование данных статистики национальных счетов для корректировки объема рентабельности сферы бытовых услуг. Поэтому я не вижу другого выхода, как использование, пусть и очень ориентировочных, но косвенных данных. В качестве таких косвенных данных я использую стоимость имущества общественного питания и бытовых услуг. Она была определена при подготовке программы приватизации на 1992 год в сумме 8 млрд руб. для общественного питания и 8,33 млрд руб. для бытовых услуг [195]. Можно полагать, что и рентабельность была столь же высокой: 23 % по отношению к активам, 444 % – относительно продукции. Такая аналогия определяется схожестью в характере целевой клиентуры, включающей граждан с разными доходами, и в характере отрасли, ранее пренебрегаемой. Если исходить из объема продукции, объем прибыли равняется 11,8 млрд руб. (52,6 млрд : 4,44). В отрасли «Непроизводственные виды бытового обслуживания» объем основных фондов по балансовой стоимости в 1998 году составил 8,4 млрд руб. [196]. Предполагая одинаковую фондоемкость в производственном и непроизводственном обслуживании (самая сомнительная гипотеза), для всей сферы мы получаем объем основных фондов, равный 21,8 млрд рублей. Распространяя на отрасль соотношение восстановительной и балансовой стоимости жилищного хозяйства в 1998 году, равную 2,31 раза [197], получаем стоимость основных фондов по восстановительной стоимости, равную 50,3 млрд руб. Пренебрегая небольшими оборотными фондами отрасли, мы получаем прибыль, равную 11,6 млрд руб. ($50,3 \times 0,23$), в среднем по обоим методам расчета – 11,7 млрд руб. При достаточно правдоподобном предположении о равной рентабельности отраслей производственного и непроизводственного бытового обслуживания получается прибыль в размере 7,5 млрд руб. ($11,7 \times 0,384$) вместо 0,93 млрд руб. [198] по статистике национальных счетов или в 8,06 раз больше. Соответственно преуменьшались платежи отрасли в бюджет.

Производительность труда осталась неизменной или лишь слегка сократилась, поскольку, скорее всего, техническая база отрасли и нагрузка персонала существенно не менялись. Отсюда фактическая численность занятых сохранилась на уровне 1990 года в размере 1,55 млн человек вместо 0,45 млн по данным Росстата. Это существенно меняет баланс трудовых ресурсов России в 1998 году.



6.2.5. Прочие рыночные услуги (на примере гостиниц)

Из всех прочих рыночных услуг я, из-за наличия относительно неплохой информационной базы, избрал для анализа гостиничные услуги. Они были тщательно проанализированы в конце 1990-х годов фирмой «Маккинзи», на исследования которой я и буду опираться. Вместе с тем многие показатели состояния и динамики этой сферы в 1990-е годы либо долгое время вообще не отражались в статистике (подавляющая часть показателей публиковалась лишь с 1995 года), либо недостаточно достоверны.

Гостиничную отрасль в СССР, как и отрасль бытового обслуживания населения, можно также назвать падчерицей экономики. Гостиниц было мало (по числу номеров мы уступали США при равной численности населения почти в 10 раз, а с приемлемой комфортностью – намного больше) и с точки зрения комфорта. Пребывало их подавляющее большинство в крайне неудовлетворительном состоянии. Простые граждане заселялись в гостиницы с большим трудом, для этого требовалась большая взятка администраторам. В подавляющем большинстве гостиниц были самые неудовлетворительные условия проживания. Хуже всего в домах колхозников в районных центрах. «В таких гостиницах» в номере жили иногда по 8–10 человек, а «удобства» и умывальник находились в коридоре. По оценкам начальника управления гостиничного хозяйства Госкоминтуриста СССР Леонида Ходоркова, в конце 1980-х годов лишь единицы из 8871 отелей отвечали в какой-то степени международным стандартам, но они могли одновременно принять лишь 100 тысяч посетителей из 782 тысяч мест [199]. Обращаю внимание на слово «в какой-то степени», так как подавляющая часть из них относилась по международной классификации к 2–3-звездочным. Пятизвездочных отелей были единицы. Положение стало несколько меняться только в самом конце 1980 – начале 1990-х годов. В связи с namного расширившимися международными контактами выявилась острейшая нехватка комфортабельных гостиниц. Поэтому иностранные гостиничные сети, привлеченные возможностями получения больших прибылей на новом рынке, при содействии советских властей начали срочно возводить ряд первоклассных гостиниц в Москве и Ленинграде, а также в Сочи. Они становились их собственниками или управляющими. Из 12 пятизвездочных гостиниц в Москве в конце 1990-х годов только две (Метрополь и Националь) имели отечественное происхождение [200]. Завершив строительство этих гостиниц, удовлетворив спрос иностранцев, надолго приостановилось строительство новых гостиниц.



В 1990-е годы общий спрос на услуги гостиниц в РФ резко сократился. Это объяснялось рядом обстоятельств. К сожалению, мне не удалось обнаружить данных о профессиональном распределении гостиничных постояльцев в СССР. Но из достаточно очевидных соображений можно предположить, что первое место занимали советские «деловые люди», приезжавшие в Москву для переговоров с вышестоящим руководством или «выбивания» поставок у деловых партнеров (знаменитые и очень многочисленные «толкачи»). На втором месте были участники многочисленных в советское время научных, профессиональных и общественных конференций и совещаний. И только на последнем месте – индивидуальные приезжие по личным мотивам – на отдых или в гости. Потребность в «толкачах» в 1990-е годы значительно уменьшилась в связи с рыночными отношениями. Число конференций во много раз сократилось в связи с уменьшением ассигнований на науку и уменьшением общественной активности. У населения страны, за исключением самых богатых и преступных граждан, намного сократились доходы и им было уже не до поездок и проживания в гостиницах.

Наиболее важные показатели гостиничного хозяйства в 1990-е годы отражены в табл. 65.

Таблица 65

| Показатель | 1991 | 1995 | 1995/ 991(%) | 1998 | 1998/ 1995 | 1998/ 1991 (в %) |
|---|------------|------------|-----------------|-------|---------------|---------------------|
| 1. Число гостиниц и аналогичных средств размещения, шт. | (5409) | 5504 | 101,7 | 4276 | 72,6 | 79,0 |
| 2. Единовременная вместимость гостиниц, тыс. мест | (526,0) | 426,1 | 81,0 | 372,8 | 87,5 | 70,8 |
| 3. Предоставлено ночевок за год, млн | Нет данных | 58,6 | - | 42,3 | 72,2 | - |
| 4. Коэффициент использования мест проживания | Нет данных | 0,38 | - | 0,31 | 81,6 | - |
| 5. Доходы гостиниц, млрд руб. | Нет данных | Нет данных | - | 13,2 | - | - |

Примечание. Число мест проживания в 1991 году определено исходя из их числа в этом году в СССР и доли РСФСР в размере 0,66. К ним добавлены гостиницы для приезжающих в количестве, имеющемся в 1999 году. Доходы указаны за 1999 год. В 1995 году в число гостиниц были включены общежития для приезжающих, что и привело к номинальному росту числа гостиниц (в 1999 году их было 723). В число занятых включены постоянные работники. Скобки означают, что произведена оценка.

Источник. Туризм в РФ. – М., 2000. – С. 12, 27, 28, 33.



Обращает на себя внимание то, что в статистике гостиничного хозяйства РФ (и СССР) объем гостиничного фонда указывался преимущественно не в количестве номеров, как в статистике западных стран, а в количестве мест размещения, что должно было скрыть низкую комфортность гостиничного фонда России.

Конечно, очень важно уяснить, насколько можно доверять этим данным. К сожалению, как раз по гостиничному хозяйству данных о размере теневых доходов очень мало. Априори можно утверждать, что они весьма значительны. Такими они были в СССР, и непонятно, почему они должны были быть меньше в РФ. Обращают на себя внимание сообщения печати о том, что преступные группировки в 1990-е годы взяли под контроль многие гостиницы, скорее всего, из желания воспользоваться их теневыми доходами и организовать в них публичные дома, штаб-квартиры и т. п. Нередко гостиницы частично превращались в дома краткосрочных свиданий, что увеличивало их наполняемость.

О примерных размерах занижения реальных доходов могут говорить размеры численности гостиничного персонала по данным Росстата и доклада «Маккинзи»: 48,4 тыс. человек в 1995 году и около 100 тыс. человек в 1997 году соответственно. Речь идет о разрыве примерно в 2 раза. Еще большая численность получается при расчете исходя из размера номерного фонда и соотношения количества персонала и номеров в Москве в 1997 году (1,42 раза) с учетом занятых в ресторанах и барах при гостиницах. Получается 253 тыс. человек (178 тыс. \times 1,42). Если исходить из мировой практики, когда в ресторанах занято примерно половина занятых в гостиницах, то получается 126 тыс. человек – даже больше, чем по «Маккинзи». Не может не удивить невероятно низкое соотношение количества персонала и числа гостиниц: менее 10 человек на одну гостиницу. Это может объясняться наличием множества внешних совместителей, что, конечно, неблагоприятно сказывалось на качестве обслуживания. Этим же может объясняться разрыв в числе занятых в гостиницах и специализированных средствах размещения.

Но если большинство данных о состоянии гостиничного дела недостоверно, то полагаю, что представленные тенденции более или менее соответствуют действительности. Во-первых, произошло значительное сокращение объема гостиничной деятельности по сравнению с поздним советским периодом. Незначительный рост числа



гостиниц после 1990 года объясняется инерцией расширения вложений в конце советского периода. Во-вторых, наиболее резкое сокращение, очевидно, произошло в 1992–1994 годах и лишь отсутствие статданных о числе ночевок не позволяет это проиллюстрировать. В-третьих, гостиничное дело в целом оставалось малорентабельным, а в ряде регионов просто убыточным, что и привело к сокращению числа гостиниц в стране. В то же время в крупных городах, особенно в Москве и Петербурге, они оставались рентабельными, особенно наиболее комфортабельные, обслуживавшие преимущественно иностранцев. От общих показателей перейду к структуре гостиничного хозяйства и его эффективности.

Начну с распределения гостиниц по уровню комфортности. Впервые он был определен Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации для 1999 года и по мнению большинства специалистов завьшает реальное качество гостиничных предприятий. Эти данные представлены в табл. 66.

Таблица 66

Количество гостиниц различных категорий в РФ в 1999 году

| | | |
|--------------------------------------|------|----------------------------|
| Число гостиничных предприятий, всего | 4224 | Доля в общей численности % |
| В том числе гостиниц | 3386 | |
| Из них по категориям | | |
| 5 звезд | 21 | 0,6 |
| 4 звезды | 66 | 1,9 |
| 3 звезды | 185 | 5,5 |
| 1–2 звезды | 364 | 10,7 |
| Внекатегорийные гостиницы | 2750 | 81,2 |

Источники. Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. – М., 2008. – С. 89.

Примечание. Число гостиниц I–II категории и их доля исчислены мною.

Распределение гостиниц по категориям даже к концу периода (после значительных вложений в обновление гостиничного хозяйства в начале 1990-х годов) показывает удручающее состояние гостиничного дела в России в этот период. Больше всего удручает то, что подавляю-



щая часть гостиниц относились ко внекатегорийным, т. е. не обеспечивающим даже элементарных удобств проживающим. Исключительно низким оставалось и общее количество гостиниц. На 100 тысяч человек населения мест размещения в гостиничных предприятиях в России приходилось лишь 246 против 1946 в среднем по Европе [201] или более чем в 8 раз меньше (а в расчете на количество номеров еще намного меньше). И к тому же большинство этих мест пустовало. Это отражало и низкий уровень экономического развития, и крайне низкую мобильность населения.

Рассмотрение экономической эффективности гостиничного дела начну с уровня производительности труда в этой сфере. По расчетам фирмы «Маккинзи», в 1997 году производительность труда составила 18 % от уровня США в 1996 году [202]. При этом данное соотношение сильно сократилось по сравнению с 1990 годом: с 33 % до 18 % [203] в связи с более медленным сокращением персонала по сравнению с доходами отрасли. Здесь правомерно задать вопрос: насколько достоверны эти данные, учитывая большой размер теневой экономики в отрасли? Составители доклада опирались на данные Госкомстата об отрасли. Правда, они утверждают, что эти данные были «перепроверены на основе оценок, полученных в результате интервью с представителями более 40 гостиниц и местных органов власти, а также экспертами в пяти различных регионах» [204]. Но в докладе ни слова не говорится о разнице между данными Росстата и «перепроверками». Нелегко себе представить, что руководители гостиниц рассказывали иностранцам о своих теневых доходах.

В качестве основного фактора отставания РФ в этой отрасли по уровню производительности труда в гостиничном хозяйстве Маккинзи отмечает крайне низкий уровень доли сетей в общем числе гостиниц. По сетевым гостиницам отставание от США было намного меньше – лишь 60 % [205]. Но по несетевым гостиницам отставание было значительным – более чем в 6 раз [206]. Однако доля занятости в гостиничных сетях была в РФ еще незначительной – лишь 4 % вместо 40 % в США [207]. В то же время гостиничные сети давали 15 % дохода в отрасли [208]. В Польше в 1996 году только международные сети давали 40% доходов отрасли [209].

Очевидно, что теневые доходы были, в основном, в секторе несетевых гостиниц. Если предположить, что теневые доходы в этом секторе составляли 50 % к легальным (вполне обычная доля для сектора услуг),



то отставание для этого сектора от США вместо 6 раз сократится до 4 раз, а с учетом доли этого сектора в легальных доходах по всей отрасли – до 30 % ($0,25 \times 0,85 + 0,6 \times 0,15$).

Следует отметить, что заполняемость сетевых гостиниц была в РФ на уровне США – 62 %, а в несетевых – только 29 % [210]. С учетом теневой экономики наполняемость несетевых гостиниц могла достигнуть примерно 45 %, что и обеспечивало выживаемость большинства из них.

Очевидно, что ключевое значение имеет ответ на вопрос о чрезмерно низкой доле сетевых гостиниц в России. Она, правда, выросла в доходах отрасли с нуля в 1990 году до 15 % в 1997 году [211], но и надолго застыла на этом уровне. Главным препятствием для развития сетевых гостиниц авторы доклада называют падение спроса, высокую стоимость капитала, страновой риск, неразвитость туристических объектов и дороговизну строительных работ, а также бюрократию и коррупцию при распределении строительных участков [212]. При таких препятствиях рост числа сетевых гостиниц мог начаться лишь с началом экономического роста.

Обращает на себя внимание тот факт, что и в сетевых гостиницах, либо являющихся собственностью, либо находящихся в управлении иностранных гостиничных сетевых компаний, производительность труда составляла лишь 60 % от американских аналогов. Это обстоятельство авторы доклада объясняют тремя факторами: повышенными требованиями к безопасности, вызывающими необходимость в дополнительных служащих охраны, чрезмерно усложненной бухгалтерией, требующей дополнительного количества бухгалтеров, недостатком квалифицированных кадров как наследия прошлого [213].

Огромное отставание в производительности труда в несетевых гостиницах от США и сетевых в РФ авторы доклада объясняют преимущественно преобладанием среди них государственной собственности, что приводит к слабости стимулов у менеджеров для повышения эффективности их работы [214]. Не отрицая значимость этого фактора, отмечу неблагоприятное влияние макроэкономических условий, приведших к сокращению заполняемости прежде всего малокомфортных несетевых гостиниц с той же низкой квалификацией всего персонала и недостатком конкуренции немногочисленных сетевых гостиниц, размещенных преимущественно в Москве и Петербурге и обслуживающих контингент высокооплачиваемых клиентов.



Крайне желательно определить рентабельность сферы гостиничного хозяйства в этот период. Такая задача чрезвычайно осложняется и размером теневых доходов, и отсутствием данных о стоимости основных фондов в этой отрасли. Касаясь первой проблемы, воспользуюсь своей гипотезой о доле теневых доходов в доходах не-сетевых гостиниц. В 1999 году из общих легальных доходов отрасли в 13,2 млрд руб. на несетевые гостиницы приходилось 85 % или 11,22 млрд руб. Увеличив их в полтора раза, получаем 16,83 млрд руб., а вместе с доходами сетевых гостиниц – 18,81 млрд руб. В том же году расходы гостиниц составили 11,3 млрд руб. [215]. В расходах гостиниц выделим амортизацию, которая составляла в этот период 3–3,5 % от стоимости расходов [216] или 0,4 млрд руб. Для ее пересчета в цены по восстановительной стоимости воспользуюсь соотношением восстановительной и балансовой стоимости основных фондов в жилищном хозяйстве, которая в 1998 году составила 2,31 раза [217]. Следовательно, в восстановительных ценах амортизация составила 0,9 млрд руб. За вычетом амортизации затраты гостиниц составили 10,9 млрд руб. Восстановительные затраты составили 11,8 млрд руб. (10,9 + 0,9). Таким образом, прибыль гостиничного хозяйства составила 7,0 млрд руб., а по отношению к доходам гостиниц – 37,2 %. Это достаточно высокая рентабельность. Если исходить из нормы амортизации гостиниц в 1,5 %, то восстановительная стоимость их основных фондов составит 60 млрд руб., а рентабельность по отношению к стоимости основных фондов – 11,6 % ($7,0 : 60 \times 100$). Из этих данных видна справедливость высказанного выше предположения о высокой рентабельности гостиничного хозяйства в этот период. Очевидно, что она определялась деятельностью гостиниц в крупных городах. Значительная часть прибыли расходовалась на повышенные зарплаты менеджеров, взятки чиновникам и дань криминалу. Поэтому средств на реконструкцию гостиниц не хватало. Отсюда длительное сохранение огромного большинства внекатегорийных гостиниц. К сожалению, в литературе отсутствуют данные о динамике износа основных фондов гостиничного хозяйства. Если исключить из его состава построенные в начале 1990-х годов пятизвездочные отели, можно предположить, что он рос. Скорее всего, большинство гостиниц не имело достаточных средств не только для капитального, но даже для текущего ремонта основных фондов, и они ветшали. Этот период был для гостиничного хозяйства периодом выживания. Выжили



далеко не все и не обязательно лучшие. Скорее те, кому повезло находиться в крупных городах.

Важнейшая причина значительной рентабельности гостиничного хозяйства – высокий рост цен на гостиничные услуги. Так, уже в 1991 году он составил 202 % к 1990 году [218] – это значительно быстрее, чем по всей экономике и платным услугам. В 1992 году цены на услуги гостиниц выросли в 16 раз, в то время как на все платные услуги – в 10 раз и бытовые услуги – в 11 раз [219]. Можно полагать, что высокая рентабельность гостиниц возникла уже в конце 1980-х годов. И вызвано это было огромным для СССР притоком иностранцев, особенно из развитых капиталистических стран, в период перестройки. Иностранцы из капиталистических стран платили за гостиницы во много раз больше, чем граждане СССР. В результате притока иностранцев доходы гостиниц колоссально выросли. В начале 1980-х годов, по расчетам ЦРУ США (советские данные тогда не публиковались), которые, кстати, Игорь Бирман считал завышенными, расходы населения на гостиницы составляли 83 млн руб. [220] (здесь расходы иностранцев не учитывались, но тогда они не были велики). А для 1989 года Статистический комитет СНГ оценивал их в размере 972,4 млн руб. [221] – больше чем в 11 раз!

Иностранные эксперты по недвижимости изумлялись высоким ценам советских гостиниц, отмечая в 1990 году, что «в СССР самая высокая в мире стоимость аренды служебных помещений, проживания в гостинице и услуг в первоклассных ресторанах» [222]. Они оценивали стоимость проживания в гостинице в Москве для иностранцев в 300 долл. в сутки [223], что даже при официальном курсе рубля приближалось к среднемесячной зарплате в СССР, и рассчитали, что при такой стоимости вложения гостиницы окупаются за 2 года [224]. До середины 1990-х годов с огромным понижением курса рубля, намного превышавшим рост цен, реальные доходы гостиниц от проживания иностранцев должны были вырасти еще больше. Хотя число проживавших в гостиницах иностранцев было значительно меньше, чем число россиян, из-за разницы в ценах общие доходы от иностранцев скорее всего намного превышали доходы от российских граждан.

Подведу итоги о состоянии гостиничного хозяйства.

Платежеспособные потребности населения в гостиничных услугах удовлетворялись в СССР крайне неудовлетворительно. Уровень ком-



форта в гостиницах был крайне низок. В 1990-е годы положение улучшилось только в отношении самых дорогих видов гостиничных услуг, удовлетворяющих потребности богатых слоев населения – как иностранцев, так и соотечественников. Для остальных слоев населения гостиницы были так же недоступны, как и в советское время: на этот раз в связи со снижением доходов населения и высокими ценами на их услуги. Из-за снижения платежеспособного спроса сократилось число постояльцев гостиниц и общее число гостиниц. Многие гостиницы, прежде всего в малых и средних городах, прекратили свое существование. Однако в целом эта отрасль оставалась рентабельной за счет гостиниц крупных городов. Несмотря на это приток иностранных сетей в гостиничную отрасль был невелик из-за низкого спроса и страновых рисков. Показательно, что в отличие от сектора потребительских товаров здесь не появилось ни одной отечественной сети гостиниц, видимо, ввиду недостаточной (по сравнению с другими сферами) рентабельности и больших затрат на вход в рынок. Даже в Москве и Петербурге, где спрос на гостиничные услуги оставался неудовлетворенным, российский частный капитал не строил новых гостиниц. Эта сфера для него была слишком сложной и рискованной. По сравнению с советским периодом общее состояние гостиничного хозяйства мало изменилось с точки зрения комфорта. Эта отрасль могла возродиться лишь при общем значительном экономическом подъеме и укреплении российского частного капитала.

Примечания

1. Этот вопрос подробно рассмотрен в написанной преимущественно О.И. Полосовой главе 1 учебного пособия «Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты». – Ч. 2. – Новосибирск, 2011. – С. 7–45.
2. Там же. – С. 46–109.
3. Там же. – С. 111.
4. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 395.
5. Альтернативные оценки. – С. 105.
6. Цитируется по: Н.И. Суслов. Анализ взаимодействия экономики и энергетики в период рыночных преобразований. – Новосибирск, 2002. – С. 121.
7. Исходные данные. Там же. – С. 122.
8. Там же. – С. 118.



9. Там же. – С. 117.
10. Там же. – С. 117, 118.
11. Там же.
12. Там же. – С. 116.
13. Там же. – С. 120–121.
14. Мировые экономические кризисы 1848–1935. – М., 1937. – С. 393.
15. Экономические обзоры ОЭСР 1996–1997. Российская Федерация 1997. Таблица П6 (при переводе ошибочно вместо цен производителей указаны потребительские цены).
16. Альтернативные оценки. – С. 117.
17. Там же. – С. 113.
18. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 363.
19. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 347, 351.
20. Российский статистический ежегодник. 1999. – М., 1999.
21. Российский статистический ежегодник. 2003. – С. 575.
22. Там же. – С. 571.
23. Там же. – С. 580.
24. Методика и результаты этой оценки приведены в статье Г.И. Ханина и Н.В. Иванченко «Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годы» // Вопросы статистики. – № 9. – 2003.
25. Российский статистический ежегодник. 2003. – С. 184.
26. Обоснование этого утверждения содержится во 2 томе монографии. – С. 211, 276–277.
27. Ханин Г.И., Полосова О.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки динамики производства продукции и услуг отраслей российской экономики. – Новосибирск, 2011. – С. 66. Сравнивался индекс с числом продуктов 108, 47, 28 и 16.
28. Литвинцева Г.П. Приложение П.3.7.
29. Промышленность СССР. Статистический сборник. – М., 1987. – С. 127.
30. Промышленность России. Статистический сборник. – М., 2005.
31. Андрей Галлиев. Оборонная инициатива // Эксперт. – № 40. – 2000. – С. 26.
32. Независимое военное обозрение // № 42. – 2000. – С. 5.
33. Многочисленные примеры огромных размеров этого сокращения приводятся в докладе председателя Комитета Государственной думы РФ по обороне генерала Л.Я. Рохлина в начале 1998 года // Советская Россия, 17 января 1998 года.



34. Суслов Н.И. Анализ взаимодействий экономики и энергетики. – Новосибирск, 2002. Приложение 3.1.
35. Рассчитано исходя из официального индекса продукции, равного 40 %, и роста энергоемкости, рассчитанного Н.И. Суловым на основе этого индекса в размере 1,23 раза (там же. – С. 118).
36. Рассадин В.Н. Оборонно-промышленный комплекс России. – М., 2002. – С. 146.
37. The impoverished superpower Edited by Henry S.Rowen and Charles Wolf, Jr San Francisco, 1990. – P. 232.
38. Госкомстат России. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 392.
39. Промышленность РФ. – М., 1995. – С. 109, 111.
40. Промышленность РФ. – М., 2000. – С. 344.
41. Ханин Г.И., Иванченко Н.В. – Вопросы статистики.
42. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 414.
43. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 55; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 641.
44. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 420.
45. Там же.
46. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 160.
47. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 420.
48. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 657.
49. Суслов Н.И. Указ. соч. Приложение 3.1.
50. Там же.
51. Там же. – С. 118.
52. Там же. – С. 112.
53. Наймушин В.Г. Причины кризиса и перспективы возрождения отечественного машиностроения // ЭНСР. – № 2(29). – 2005. – С. 69.
54. Там же. – С. 72.
55. Борисов В. Перспективы машиностроения // Экономист. – № 1. – 1998. – С. 53.
56. Там же. – С. 54.
57. Там же. – С. 55.
58. Там же. – С. 57.
59. Александр Портнов, Эдуард Воронков. «Реформаторы» вышибли России мозги // Советская Россия, 14 ноября 1996 г.
60. Антонец Е.Г. Электроника или нефть? // ЭКО. – № 8. – 2001. – С. 30.



61. Николай Работнов. За державу обидно? // Знамя. – № 8. – 1999. – С. 168.
62. Электронная промышленность России. Википедия.
63. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. – Новосибирск, 2008. – С. 351–352.
64. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 366.
65. Антонец Е.Г. Электроника или нефть? // ЭКО. – № 8. – 2001. – С. 38.
66. Remco Kouwenhoven. A comparison of soviet and industrial performance, 1928–1990. Research Memorandum GD-29 Groningen May 1996. – P. 18.
67. Ibid. – P. 22.
68. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 410.
69. Там же. – С. 409.
70. Там же.
71. Там же. – С. 410.
72. Там же.
73. Там же. – С. 399.
74. Там же.
75. Там же.
76. Там же. – С. 400.
77. Там же. – С. 412.
78. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 353.
79. Там же. – С. 407.
80. Народное хозяйство СССР в 1967 г. – М., 1968. – С. 425.
81. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 407.
82. Российская Федерация в 1992 году. – М., 2003. – С. 474.
83. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 426.
84. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 474.
85. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 426.
86. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 185.
87. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 479.
88. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 187.
89. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 315.
90. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Выпуск 1. – Новосибирск, 2011. – С. 45.
91. Настоящая книга. – С. 342.
92. Национальные счета России. 1995–2002. – М., 2003. – С. 65.
93. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 119.
94. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 170.



95. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 10.
96. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 187.
97. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 484.
98. Там же. – С. 479.
99. Булат Столяров. Маленькие секреты бизнеса для богатых // Ведомости, 27 августа 2002 года.
100. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 486.
101. Там же. – С. 488.
102. Там же.
103. Там же.
104. Там же. – С. 489.
105. Там же. – С. 490.
106. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 205.
107. Там же.
108. Там же.
109. Там же. – С. 9.
110. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. – Новосибирск, 2011. – С. 171.
111. Там же. – С. 183.
112. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 185.
113. Маккинзи. Исследование розничной торговли потребительскими товарами. – С. 14.
114. Там же. – С. 16.
115. Там же. – С. 3.
116. Там же. – С. 17.
117. Там же. – С. 18.
118. Там же. – С. 3.
119. Там же. – С. 4–6.
120. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Выпуск 3. – Новосибирск, 2011. – С. 186.
121. Там же. – С. 228.
122. Торговля СССР. Статистический справочник. – М., 1988. – С. 281.
123. Там же. – С. 6.
124. Там же. – С. 384.
125. Эта сторона вопроса превосходно описана в замечательной книге В.В. Похлебкина «Кухня 20 века», вышедшей в 2000 году.
126. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 219.
127. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 204–205.



128. Там же.
129. Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Выпуск 3. – Новосибирск, 2011. – С. 248.
130. Там же. – С. 259.
131. Компания // № 37. – 2001. – С. 34.
132. Похлебкин В.В. Кухня 20 века. – М., 2000. – С. 399.
133. Там же. – С. 398.
134. Там же. – С. 398–399.
135. Компания // № 37. – 2001. – С. 34.
136. Похлебкин В.В. Кухня 20 века. – М., 2000. – С. 385.
137. Данные по РСФСР: Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы. – М., 1991. – С. 8; Торговля в России. – М., 1999. – С. 100.
138. Торговля в России. – М., 1999. – С. 100.
139. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Выпуск 3. – Новосибирск, 2011. – С. 279.
140. Там же. – С. 272.
141. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 552–553.
142. Экономика железнодорожного транспорта / Под ред. Н.П. Терешкиной и др. – М., 2001. – С. 443.
143. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 402; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 458.
144. Там же. – С. 552; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 458.
145. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 461.
146. Фомин Д.А., Ханин Г.И. Альтернативная оценка стоимости основных фондов и финансового положения железнодорожного транспорта России // Проблемы прогнозирования. – № 3. – 2012.
147. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 186.
148. Там же. – С. 575.
149. Там же. – С. 571.
150. Петр Мостовой. Произойдет ли ботсванизация России? // Эксперт. – № 1. – 1997. – С. 44.
151. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 570.
152. Там же. – С. 297.
153. Сибирская Академия Государственной службы. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 3. – С. 101.
154. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 285.
155. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 25.



156. Там же. – С. 291.
157. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 305.
158. Там же. – С. 571, 580.
159. Валерий Тomin. Куда летит наш паровоз? // Век. – № 340. – 2000.
160. Автомобильный транспорт. – № 3. – 1997. – С. 3.
161. Мы едем, едем, едем // Век. – № 47. – 1999.
162. Кому принадлежит Россия. – М., 2003. – С. 85.
163. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 455.
164. Там же. – С. 456.
165. Там же. – С. 457.
166. Этот вывод прекрасно обоснован в книге Г.А. Гольца. Культура и экономика России за три века. Т. 1. – Новосибирск, 2002.
167. Народное хозяйство РФ. 1992. – М., 1992. – С. 569.
168. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 467–468, 471.
169. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 412.
170. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 169, 171.
171. Даже в начале 2000-х годов звонки из России подчас в десять раз обходились дороже, чем из США в Россию // Эксперт. – № 17. – 2003. – С. 36.
172. Транспорт и связь России. – М., 1999. – С. 161.
173. Там же. – С. 160.
174. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 244.
175. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 284.
176. Там же. – С. 285.
177. Цены в Российской Федерации. – М., 1995. – С. 91; Цены в России. – М., 1998. – С. 71; Доля почтовой и междугородной и международной телефонной связи в 1995 году составила соответственно 32 % и 68 %. К сожалению, не публиковался уровень цен на услуги международной связи, который, несомненно во много раз превышал тарифы междугородной связи.
178. Национальные счета России в 1995–2002 годы. – М., 2003. – С. 67.
179. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 57.
180. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 186.
181. Там же. – С. 596.
182. Там же. – С. 285.
183. Там же. – С. 297.
184. Там же. – С. 574.
185. Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. – Новосибирск, 2011. – С. 50.
186. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 305.



187. Там же. – С. 200.
188. Национальные счета России в 1995-2002 годы. – М., 2003. – С. 60.
189. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 296–297.
190. Игорь Бирман. Экономика недостатч. – New York, 1983. – С. 328.
191. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 250; Национальные счета России 1995–2002. – М., 2003. – С. 66.
192. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 192.
193. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 74.
194. Национальные счета России. 1995–2002. – М., 2003. – С. 60.
195. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сборник документов. – М., 1992. – С. 50 (таблица 4).
196. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 305.
197. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 336.
198. Национальные счета России. – С. 60.
199. Леонид Ходорков. Цена комфорта // Деловые люди, июнь 1991 г. – С. 36.
200. Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. – М., 2008. – С. 92.
201. Там же. – С. 38.
202. Маккинзи. Исследование сектора гостиничных услуг. – С. 6.
203. Там же. – С. 7.
204. Там же. – С. 2.
205. Там же. – С. 8.
206. Там же.
207. Там же.
208. Там же. – С. 9.
209. Там же.
210. Там же. – С. 13.
211. Там же. – С. 2.
212. Там же. – С. 20.
213. Там же. – С. 15.
214. Там же. – С. 2, 16.
215. Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. – М., 2008. – С. 34.
216. Там же. – С. 35.
217. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время // Terra economics. – № 2. – 2012. – С. 336.



218. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 212.
219. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 170–171.
220. Игорь Бирман. Экономика недостатч. 1983. – С. 334.
221. Национальные счета для бывшего СССР. – М., 1994. – С. 165.
222. Пол Зейн Пилзер, Стивен Г. Джаркоу. Рынок недвижимости в регулируемой рыночной экономике: взгляд из-за океана. Трудный поворот к рынку. – М., 1990. – С. 278.
223. Там же. – С. 280.
224. Там же. – С. 283.

Глава 7

Конверсия военной экономики

В предыдущем томе подробно анализировался начальный этап конверсии и ее провал в 1990–1991 годах [1]. В работах ряда авторов, особенно Ю.В. Яременко, уже тогда были подробно выявлены многие причины этого провала и намечены пути усовершенствования процесса конверсии. Тем не менее последующий период привел к еще большим провалам в планомерной конверсии. То, чего все-таки удалось добиться, носило стихийный характер.

Еще в начале 1990-х годов среди российских экономистов господствовали преувеличенные представления о возможностях организованной конверсии. Они основывались на действительно выдающихся результатах конверсии на Западе после Второй Мировой войны и на высокой оценке материального и человеческого потенциала советского военно-промышленного комплекса (ВПК). Многим казалось (и мне тоже), что если ВПК сумел освоить производство сложнейшей военной техники, то он наверняка сумеет освоить и более простое производство потребительских и инвестиционных товаров, НИОКР мирного назначения. Эти иллюзии разделял и такой выдающийся экономист, как Ю.В. Яременко. Неудачи конверсии 1990–1991 годов связывались им с ошибочностью концепции и неквалифицированным руководством [2].

Более вдумчивое сравнение условий конверсии в западных странах и в СССР позволило бы выявить ошибочность механического сравнения этих стран в отношении возможностей конверсии. Дело в том, что принципиально различались место военной промышленности в экономике СССР и западных стран, а также их организация. В СССР это был замкнутый комплекс, организационно очень жестко отделенный от гражданской экономики. В западных странах в рамках крупных корпораций военное и гражданское производство традиционно сочетались, позволяя использовать в гражданском секторе технологические достижения военного сектора.



Военное производство возникло в западных странах в ходе войн на основе перевода на военные рельсы гражданского производства, что затем позволяло относительно легко произвести обратный процесс. Гражданское производство в СССР в военных отраслях промышленности сосредоточивалось в специальных цехах, технически и кадрово хуже обеспеченных и работающих часто на отходах военного производства. Советские производители гражданской продукции имели очень слабое представление о дизайне и рекламе продукции. И что самое главное, гражданские отечественные изделия (в отличие от военных изделий) несравнимо больше уступали по потребительским качествам зарубежным аналогам.

Конверсию в СССР серьезно сдерживали требования по сохранению огромных мобилизационных мощностей, установленные в количественном выражении еще в 1986 году и сохранявшиеся в неизменном объеме все 1990-е годы, несмотря на коренное изменение международной обстановки и характера военных действий [3]. На этих производственных мощностях запрещался выпуск любой продукции.

Коренным образом, и это самое главное, отличались макроэкономические условия конверсии. В США и других западных странах (включая Японию) огромное сокращение военных расходов сопровождалось столь же огромным увеличением потребительских расходов населения и инвестиций в гражданскую экономику, экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Это создавало огромный спрос на изделия гражданской промышленности конвертируемых предприятий. В РФ сокращение военных расходов сопровождалось также сокращением потребительских и инвестиционных расходов и экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Поэтому при всем желании (и умении) конвертируемые предприятия не могли найти сбыт для многих видов гражданской продукции. К тому же либерализация внешнеэкономических связей с самого начала 1990-х годов поставила эти предприятия под непосильную для них конкуренцию с западной промышленностью, прежде всего потребительских товаров. Преждевременная либерализация не позволила военным предприятиям подготовиться к ней, обновить качество и внешний вид продукции, технологию производства.

Немалую роль в провале конверсии сыграло недостаточное ее финансирование, о чем подробнее будет сказано ниже.

Немалую роль в провале конверсии сыграли огромные недостатки в управлении конверсией. Началось все с общего развала государственного экономического управления. Осенью 1991 года была ликвидирована

военно-промышленная комиссия правительства, которая в советский период осуществляла общее руководство военно-промышленным комплексом. Одновременно были ликвидированы промышленные оборонные министерства (за исключением Минатома). Организационно ВПК перестал быть комплексом, распавшись на множество автономных предприятий и научно-исследовательских институтов, не способных эффективно решать не только проблемы военного производства, но и конверсии. Правда, в 1992 году на правах министерства был образован Гособоронпром, но он просуществовал недолго, влившись в Министерство промышленности РФ.

Изучение воспоминаний тогдашних руководителей российской экономики оставляет твердое впечатление об их безразличии к проблеме конверсии. Егор Гайдар о ней даже не вспоминает. Тогдашний министр экономики Андрей Нечаев посвящает ей лишь несколько весьма невразумительных страниц, из которых совсем не ясно, что делало в этой области Министерство экономики РФ [4].

Довольно безразлично относились российские власти к мудрым в этой области советам иностранцев. Многочисленные примеры этого приводит Виктор Шлыков [5].

Таким образом, успешной конверсии препятствовали как объективные условия, так и грубые ошибки в экономической политике и экономическом руководстве.

В экономической литературе и воспоминаниях современников практически не нашла отражения еще одна причина неудачи конверсии – деятельность самих предприятий. Поэтому в данном случае приходится опираться преимущественно на правдоподобные гипотезы, основанные на уже описанных в предыдущих главах особенностях функционирования российской экономики в этот период.

Начнем с того, что выпуск гражданской продукции для оборонных предприятий и их руководителей в СССР (в отличие от развитых стран) всегда был второстепенной, побочной деятельностью, которой они занимались по принуждению. Даже гражданские самолеты, в производстве которых достижения были наибольшими, – побочное следствие развития бомбардировочной авиации. От этой многодесятилетней традиции трудно было избавиться за несколько лет. Для того чтобы выпускать качественную гражданскую продукцию, у оборонных предприятий не было ни опыта, ни традиций.

Руководители оборонных предприятий, как правило, проявляли мало усилий и таланта в поисках путей конверсии. Они не мобилизовывали

вали для таких поисков инженерно-технических работников, не искали среди них самых способных и инициативных. Это определялось общей деградацией управленческого персонала в СССР в 1970–1980 годах, затронувшей и ВПК. В то же время авторитарные порядки в ВПК затрудняли проявления автономных действий персонала в этой области. К тому же начался отток наиболее квалифицированных и молодых работников в более высоко оплачиваемые сферы деятельности. Нередко многие руководящие работники ВПК и их окружение вместо того, чтобы напряженно искать пути конверсии, как и в других отраслях экономики, занимались преимущественно личным обогащением за счет эксплуатации имущества и интеллектуальных ресурсов своих предприятий.

Конверсия не оправдала оптимистических ожиданий во всех запланированных направлениях. Не произошло за ее счет и наполнения потребительского рынка высококачественными потребительскими товарами долговременного пользования. Не сыграла она существенной роли и в обновлении производственной базы экономики. Не произошло и заметного переноса из ВПК в гражданскую экономику передовых технологий.

В 1992–1998 годах вопреки ожиданиям и мировому опыту развитых стран в оборонных отраслях значительно сократилось производство не только военной, но и гражданской продукции. Правда, сокращение гражданской продукции было меньшим по размерам, чем военной, но также огромным.

При этом я оставляю в стороне не освещенный в экономической литературе вопрос о методах статистического измерения динамики производства в оборонном секторе экономики и их достоверности. В методических положениях по статистике этот вопрос освещен очень туманно. Основываясь на имеющихся в научной литературе данных о производстве отдельных видов продукции этого сектора в натуральном выражении, можно уверенно говорить только о достоверности общих тенденций в статистических данных. Тем не менее нуждается в объяснении тот факт, что несмотря на значительно меньшее по физическому объему снижение гражданской продукции ее доля в продукции ОПК в 1990-е годы практически не изменилась. Конечно, это может быть объяснено разной динамикой цен в этих секторах, но и это объяснение нуждается в подтверждении. Правда, расчет производился не Росстатом, а научно-информационным центром ВПК, и методика его не известна.

Индексы продукции различных компонентов ОПК в 1992–1998 годах представлены в табл. 67.



Таблица 67

Индекс продукции ОПК в 1992–1998 годах (1991=100)

| Показатель | 1992 | 1995 | 1998 | 1998/1995 |
|--|------|------|------|-----------|
| 1. Индекс ОПК | 80,4 | 31,2 | 19,2 | 61,5 |
| 2. Индекс гражданской продукции | 99,6 | 41,2 | 26,5 | 64,7 |
| 3. Индекс вооружения и военной техники | 49,5 | 16,6 | 9,9 | 55,6 |

Источник. Соколов А.В. Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности // ЭКО. – № 4. – 2003. – С. 132. По данным научно-информационного центра ТС-ВПК.

Как видно из табл. 67, индекс гражданской продукции сокращался непрерывно с 1992 года и за весь период сократился почти в 4 раза. В 1995–1998 годах уменьшились лишь размеры падения. Приведенные данные доказывают, что надежды на конверсию в этот период полностью провалились.

Еще в 1992 году правительство РФ строило оптимистичные планы в отношении результатов конверсии. Планировалось увеличение объема гражданской продукции на 6,5 % по сравнению с 1991 годом [6]. Особенно большой рост выпуска планировался по продукции производственно-технического назначения (на 18 %), в том числе медицинской техники и запасных частей к ней на 65,5 %, оборудования для легкой промышленности – на 28,3 %, оборудования для перерабатывающих отраслей АПК – на 33,3 %, для предприятий торговли и общественного питания – на 59,6 % [7]. Допускалось незначительное сокращение производства товаров народного потребления долговременного пользования [8], скорее всего в связи с падением платежеспособного спроса. Под цели конверсии планировалось выделить немалые для того времени ресурсы – около 100 млрд руб. [9], что в условиях весны 1992 года было немалой величиной. Для сравнения: на закупки вооружения и военной техники на 1992 год планировалось выделить 80 млрд руб. [10]. Достаточно очевидно, что даже при наличии производственных возможностей и отработанных конструкций новых товаров производственно-технического назначения для них не было в этот период платежеспособного спроса.

Впоследствии принималось еще несколько программ конверсии с упором на производство изделий производственно-технического и, более узко, инвестиционного назначения, но их постигла та же плачевная судьба.

подавляющее большинство исследователей проблем конверсии связывают ее провал с ограниченностью, если не мизерностью, ресурсов,

выделявшихся на конверсию. Ис этим трудно спорить. В 1992–1995 годах фактически выделенные ресурсы на конверсионные программы в виде льготных конверсионных кредитов отличались от проектировавшихся в конверсионных программах в интервале от трети в 1992–1993 годах до более половины в 1994 году и трех четвертей в 1995 году. А в 1996 году вообще не было выделено ни копейки при планировавшихся 1,6 трлн руб. [11] или более 250 млн долл. по курсу того периода. Нет, однако, уверенности в том, что выделение средств на конверсию в установленных объемах коренным образом изменило бы положение с результатами конверсии, если учесть техническую, кадровую и организационную неготовность оборонных предприятий к конверсии.

И все же кое-чего в отношении выпуска товаров производственно-технического назначения удалось добиться. Несравненно хуже обстояло дело с товарами народного потребления длительного пользования. Их производство, как было показано в главе 5, сократилось до нескольких десятков и даже сотен раз. Оборонным предприятиям так и не удалось добиться выпуска этих товаров, сопоставимых по качеству и цене с импортными, а правительство не дало времени для этого, поспешно либерализовав импорт. Впрочем, не ясно, сумели бы они им воспользоваться в значительных размерах, хотя отдельные примеры этого имелись.

О достигнутых результатах конверсии говорят данные о структуре продукции ОПК в 2000 году. В оборонно-промышленном комплексе гражданская продукция составила 44,5 [12], что очень близко к доле в продукции этого комплекса в конце 1980-х годов. Единственно, что сильно изменилось, так это резко сократилась доля товаров народного потребления. Что касается продукции производственно-технического назначения, то очевидно, что и она скорее всего сократилась в объеме, так как объем гражданской продукции сократился в этот период в 4 раза.

Проблемы конверсии удобно рассмотреть на примере авиационной промышленности.

Авиационная промышленность СССР была одной из самых крупных в мире (второй после США). Она в большом количестве производила не только военные самолеты, но и гражданские всех классов, обеспечивая потребности гражданской авиации как СССР, так и ряда других стран мира. Гражданские самолеты производились параллельно (и на основе) бомбардировщиков на тех же заводах. Казалось, для конверсии в этой отрасли были идеальные условия. Во всех программах конверсии развитие

гражданского авиастроения занимало первое место. В ней возникла и острая необходимость, ибо в 1980-е годы авиапарк гражданской авиации СССР заметно постарел физически и морально. Как раз в 1980-е годы в западных странах широко развилось производство широкофюзеляжных самолетов – более вместительных и экономичных. Проекты таких самолетов были разработаны и в СССР, и некоторые даже прошли летные испытания. Тем не менее в 1990-е годы организовать массовое производство современных гражданских самолетов в России так и не удалось. Наиболее важная причина – резкое сокращение спроса российских авиакомпаний, прежде всего из-за многократного сокращения объема пассажирских и грузовых авиаперевозок, о чем уже говорилось в параграфе 6.2.2. К этой важнейшей причине добавились другие, менее существенные: пиковые поставки начала 1990-х годов, снижение темпов списания устаревшей авиационной техники, появление новых источников пополнения российского авиапарка (лизинг зарубежной авиационной техники и реэкспорт поддержанной авиационной техники советского производства) [13]. На вопросе о влиянии лизинга зарубежной авиационной техники следует остановиться особо. Само его наличие говорит о том, что спрос у авиакомпаний на определенное количество самолетов все же сохранялся, что объяснялось потребностью в приобретении более экономичной и комфортабельной техники. Но зарубежный авиационный парк обошел отечественный авиационный парк. Прежде всего потому, что такой техники, какую производили за границей, российский авиационный парк не производил. Но были и другие причины. Зарубежная авиатехника приобреталась на условиях лизинга и зачастую была поддержанной. Между тем лизинг техники в 1990-е годы в России отсутствовал: у предприятий авиационной промышленности для этого просто не было средств, а специальных лизинговых компаний еще не существовало. Для того чтобы поддержать отечественный авиационный парк, российское правительство ввело довольно высокие пошлины на импорт авиационной техники, что, вместе с низким курсом рубля, должно было воспрепятствовать массовому импорту авиационной техники. Но для двух авиакомпаний – «Аэрофлот» и «Трансаэро» были сделаны исключения [14], а как раз эти компании осуществляли значительную часть пассажирских авиаперевозок, прежде всего международных.

Упадку гражданской авиационной промышленности содействовали и внутренние проблемы отрасли, во многом унаследованные от советского прошлого. Отрасль оставалась низкоконцентрированной в области производства и разработок. И производство, и особенно разработки

авиационной техники требовали огромных средств. Поэтому на Западе в 1980–1990 годы концентрацию отрасли осуществили в четырех авиастроительных компаниях: для дальних рейсов в «Боинг» и «Аэробус», для ближних – в канадской компании «Бомбардье» и бразильской «Эмбраере». Между тем в России гражданские самолеты разрабатывали и производили три компании – «Туполев», «Ильюшин», «Яковлев» (были еще попытки организовать несколько компаний, производивших ранее только военную технику) [15]. Этим по мировым меркам карликам невозможно было соревноваться с зарубежными гигантами. К тому же у российских компаний в результате непродуманной приватизации были разделены производство и разработки (КБ).

Если российские авиакомпании и нуждались в каком-то количестве новой авиатехники, то в самолетах последнего поколения, испытанных и внедренных в производство на закате перестройки (ТУ-204, Ту-214, ИЛ-96), а еще больше в тех, которые были испытаны уже в 1990-е годы (Ту-334, Ту-234, ТУ-324 и др.). Но первых производилось ничтожное количество из-за ограниченности спроса на них, а вторые даже не начали производить. В процессе эксплуатации самолетов нового поколения выявились очень серьезные эксплуатационные и конструктивные дефекты. Соответственно такие самолеты были неконкурентоспособными [16].

Трудности в налаживании производства и конструировании новой авиационной техники объяснялись допущенной в 1990-е годы деградацией производственной и конструкторской базы. По бухгалтерским данным износ оборудования на предприятиях авиационной промышленности достиг к концу 1990-х годов 70 % на предприятиях и 73 % – в научных организациях (фактически он был еще намного больше из-за неправильной оценки стоимости основных фондов). 95 % станочного парка авиационной промышленности имело возраст более 20 лет [17]. Намного сократился и ухудшился кадровый потенциал. Только в качестве примера можно привести Ульяновский авиационный завод, на котором из 40 тыс. человек осталось 8 тыс., да и те, конечно, были в излишнем количестве в связи с ничтожными размерами выпуска новых самолетов (один-два в год). В конструкторском секторе средний возраст работающих приблизился к 60 годам [18]. На такой производственной и кадровой основе возрождать авиационную промышленность было практически невозможно. Как заметил в начале 2000-х годов председатель Торгово-промышленной палаты РФ Евгений Примаков, «в России созданы все условия для того, чтобы наше авиастроение рухнуло и больше никогда не подымалось» [19].



Во всяком случае, для этого подъема требовались колоссальные финансовые, организационные и интеллектуальные усилия.

В конце 1990-х годов возможности оборонной промышленности по проведению конверсии резко сократились по сравнению с началом 1990-х годов. Это явилось результатом общей деградации данной сферы в 1990-е годы. Правда, если верить данным, производственные мощности все еще были значительны. Данные представлены в табл. 68 по 732 ведущим предприятиям ВПК.

Таблица 68

Загрузка производственных мощностей высокотехнологичного комплекса (%)

| Наименование отрасли | Всего по объему товарной продукции | По гражданской продукции | По оборонной продукции |
|---|------------------------------------|--------------------------|------------------------|
| 1. Всего | 16,0 | 20,2 | 12,4 |
| 2. Авиационная промышленность | 15,0 | 22,5 | 11,4 |
| 3. Промышленность боеприпасов и спецхимии | 10,4 | 16,9 | 4,5 |
| 4. Промышленность вооружения | 22,0 | 20,3 | 22,4 |
| 5. Промышленность средств связи | 17,6 | 16,9 | 17,5 |
| 6. Радиопромышленность | 17,6 | 16,9 | 17,5 |
| 7. Ракетно-космическая промышленность | 21,3 | 23,2 | 16,6 |
| 8. Судостроительная промышленность | 19,3 | 21,8 | 16,3 |
| 9. Электронная промышленность | 20,5 | 25,0 | 11,7 |

Источник. Кузык Б.И., Яковец Ю.В. Россия-2050. Стратегия инновационного прорыва. – М., 2004. – С. 186.

Может показаться, что данные табл. 68 говорят об огромных резервах ВПК в конце 1990-х годов. В самом деле мощности по производству гражданской продукции использовались в среднем лишь на 20,5 %, а в некоторых отраслях – еще меньше. Намного хуже использовались мощности военной продукции, которые вроде бы еще можно было конвертировать. Во многом это иллюзия. Прежде всего потому, что не было конкурентоспособных моделей гражданской техники и их крайне сложно было создать, принимая во внимание состояние конструкторской базы. Но и лицензионный их выпуск, к которому, кстати, прибегали в России очень редко, мало мог помочь. Огромным препятствием для выпуска конкурентоспособной продукции являлась устарелость производственной базы и персонала, о чем уже говорилось. Тем не

менее определенные резервы роста выпуска все же сохранялись. Об этом говорит огромный разрыв между падением производства и численностью занятых. В 1998 году по отношению к 1991 году объем производства по всему комплексу составил 19,2 %, а численность занятых – 35,4 % [20]. Однако дело было не только в огромных потерях физического и человеческого капитала. Одновременно с этим были потеряны сотни передовых технологий.

Более успешна была косвенная конверсия. Под словосочетанием «косвенная конверсия» я имею в виду использование побочных результатов свертывания ВПК. Прежде всего, были переориентированы материальные потоки. Высококачественные материальные ресурсы, направлявшиеся раньше в ВПК (и часто только в ВПК), теперь можно было использовать в других отраслях экономики или экспортировать. Ввиду свертывания и многих других отраслей промышленности материальные ресурсы в небольшой степени использовались в российской экономике. В какой-то степени их использовали и здесь, что могло привести к повышению качества и долговечности, прежде всего предметов потребления долговременного пользования, но больше – в целях экспорта. Наиболее показательным в данном случае использование продукции алюминиевой промышленности. Данные о выпуске алюминия в СССР не публиковались по соображениям национальной безопасности, ибо основная его часть использовалась в оборонной промышленности, в особенности авиационной. Не публикуются они по РФ и в настоящее время. Что касается экспорта алюминия, то в последний раз в советское время данные публиковались за 1973 год, когда его экспорт составил 518,3 тыс. т стоимостью 232 млн долл. [21]. Впервые в РФ они были опубликованы за 1992 год, когда экспорт составил 931 тыс. т [22]. Из проскальзывавших в российской периодике данных можно сделать вывод, что в начале 1990-х годов производство алюминия в РФ составляло примерно 4 млн т. Таким образом, в 1992 году внутреннее потребление алюминия еще в 3 раза превышало экспорт, но уже в 1993 году экспорт только в страны дальнего зарубежья составил 2,15 млн т [23] или почти половину всего производства, а в 1999 году составил 3119 тыс. т [24] или значительно больше трех четвертей производства (при условии неизменного его объема). Таким образом, была спасена от краха алюминиевая промышленность, и в том числе ее персонал, и значительно пополнены экспортные ресурсы. Аналогичные процессы (пусть и меньших масштабов) происходили в других отраслях цветной и черной металлургии,

в ряде других отраслей по производству сырья и полуфабрикатов, использовавшихся ранее в ВПК. Немалая экономия ресурсов возникла в связи с сокращением военно-промышленного строительства, расходов на эксплуатацию военной техники (например, авиа- и автобензина). В процессе сокращения вооруженных сил высвободилось немалое количество грузовых и легковых автомобилей, тракторов и других видов техники двойного назначения. Высвобождались в большом количестве и военно-транспортные самолеты, скорее всего нелегально. На этой базе была сформирована крупнейшая грузовая транспортная компания «Волго-Днепр».

В процессе сокращения вооруженных сил и военных расходов из ВПК и Министерства обороны высвободились миллионы военнослужащих, рабочих, ИТР и ученых. Часть из них перешла на работу в гражданские отрасли, преимущественно в сферу услуг, существенно укрепив ее трудовой потенциал. К сожалению, эта проблема не нашла отражения в научной литературе. Но известно, что многие бывшие военнослужащие ушли в частные охранные предприятия, а также в расширившееся МВД и вновь созданное МЧС. Немало из них, к сожалению, вошло в криминальные группировки в качестве боевиков. Офицерский состав, и особенно научный и инженерно-технический состав предприятий, в первую очередь НИИ и КБ, был в немалом количестве вовлечен в деятельность возникших частных предприятий. Внимательный анализ биографий отечественных предпринимателей и топ-менеджеров крупных и средних компаний (они систематически публиковались в газете «Ведомости») позволяет выявить среди них значительную долю бывших военнослужащих и работников бывшего ВПК. Достаточно вспомнить основателя Вымпелкома Дмитрий Зимина и Евгения Касперского – изобретателя компьютерного антивируса и одноименной компании.

История конверсии России в 1990-х годах – это история не оправдавшихся гигантских надежд. Задним числом можно сказать, что эти надежды были преувеличенными. Вместе с тем многие возможности конверсии были упущены. Это было связано с малостью средств, выделявшихся на конверсию, но также с некомпетентностью и бездеятельностью российского правительства, руководителей военных предприятий и научных и конструкторских организаций. В результате, к концу 1990-х годов бывший ВПК оказался в разрушенном состоянии, мало способным и выполнять задачи конверсии, и наращивать военное производство, и заниматься исследованиями.



Примечания

1. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. – Новосибирск, 2010. Глава 4.
2. Такое понимание отражено и в предыдущем томе моей предыдущей работы.
3. Виталий Шлыков. Назад в будущее, или экономические уроки холодной войны. Россия в глобальной политике. Том 4. – № 2, март-апрель 2006 г. – С. 29.
4. Андрей Нечаев. Россия на переломе. – М., 2010. – С. 155–157.
5. Виктор Шлыков. Указ. соч. – С. 38–39.
6. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы». – М., 1992. – С. 128.
7. Там же.
8. Там же.
9. Там же. – С. 126.
10. Там же.
11. Рассадин В.Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. – М., 2002. – С. 146.
12. Высокотехнологичный комплекс в поисках нового пути. – М., 2001. – С. 247.
13. Подробный и компетентный анализ состояния гражданской авиапромышленности России содержится в ежегодном обзоре Фонда «Бюро экономического анализа. Обзор экономической политики России за 2002 год». – М., 2003. Глава 17, где подробно анализируются и причины кризиса отрасли в 1990-е годы.
14. Там же. – С. 352.
15. Там же. – С. 353.
16. Там же. – С. 356.
17. Там же.
18. Там же.
19. Алексей Хазбиев. На свалку // Эксперт. – № 30. – 2003. – С. 2.
20. Соколов А.В. Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности // ЭКО. – 2003. – № 4. – С. 110.
21. Внешняя торговля СССР за 1973 год. – М., 1974. – С. 29.
22. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 58.
23. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 438.
24. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 643, 646.

Глава 8

Состояние научно-технической сферы

8.1. Экономические показатели научно-технической сферы

Научно-техническая сфера – одна из основ процветания современного общества и его оборонного могущества, что особенно важно для такой великой страны, как Россия, оказалась в 1990-е годы в наиболее удручающем состоянии. И это не связано с тем, что руководители российских реформ, в прошлом зачастую сами научные работники, не понимали значения науки и техники. Их пренебрежение к отечественной науке и технике, как мне представляется, диктовалось следующими обстоятельствами. Во-первых, оно определялось их ограниченными возможностями. Доходные поступления были настолько ничтожны, что вставал вопрос о их наиболее рациональном распределении. Возможности социального давления относительно немногочисленного, распыленного и плохо организованного сословия научных и технических работников были меньше, чем у многих других социальных сословий (например, шахтеров или военнослужащих). Во-вторых, эти руководители вполне справедливо низко оценивали результативность доставшегося в наследство от СССР научно-технического потенциала. Но они, за редкими исключениями, не видели возможности его повышения за счет проводимых государством институциональных изменений. В-третьих, они не видели военной опасности и поэтому соображения о военной мощи, что прежде всего диктовало внимание к науке в СССР, для них не имели значения.

Но научно-техническая сфера при переходе к рынку перестала быть монополией государства. Согласно первой программе приватизации к приватизации по согласованию с министерствами и ведомствами допускались «научно-исследовательские, проектные, проектно-



изыскательские и другие объекты, предприятия Российской Академии наук, отраслевых академий, объекты государственных научных центров» [1]. В этом решении отразилось негативное отношение тогдашнего российского руководства к советской науке и технике и желание поскорее избавиться от этого бремени, возложив его на частный капитал, либо ликвидировав. Эти планы частично провалились из-за сопротивления таких довольно могущественных и авторитетных для части российского руководства организаций как Академия наук либо отраслевые министерства. Тем не менее приватизация большей части научных и подобных учреждений все же проводилась с обычными последствиями (контроль руководства, расхищение собственности, минимальная оплата труда рядового персонала).

Но наиболее важное значение для положения научно-технической сферы имело изменение порядка финансирования научных и технических работ. Это изменение началось уже на конечном этапе перестройки и продолжалось в 1990-е годы. Государственное финансирование сохранилось лишь для наиболее важных фундаментальных и оборонных исследований, но и здесь оно резко сократилось. Остальные исследования должны были производиться по заказам предприятий, как это и делается в нормальной рыночной экономике. Предполагалось, что это заставит повысить их качество и эффективность. Однако российские предприятия в 1990-е годы повели себя совершенно отлично от западных. Для них в этот период главным было выживание (а для руководства – обогащение), а не будущее развитие. Поэтому заказы либо вообще исчезли, либо катастрофически сократились. Нетрудно понять, что все это поставило российскую науку и технику на грань катастрофы. Наиболее наглядно эта деградация науки выразилась в относительном снижении средней заработной платы занятых в ней при одновременном сокращении их численности. Этот процесс начался еще в 1991 году и продолжился в дальнейшем. Если в 1990 году отношение средней заработной платы в науке и научном обслуживании к средней по экономике составило 113 %, то в 1995 году – 77 % и в 1998 году – 98 % [2] при значительном сокращении реальной заработной платы. В 1990-е годы оплата труда научных работников в России была униженительно низкой, к стати (что очень важно), независимо от результатов их научной деятельности. Некоторой поддержкой для лучших из них в этот период послужила небескорыстная, правда, деятельность фонда Сороса, а также фондов РФФИ и РГНФ.



Для иллюстрации трагического положения российских ученых в этот период сошлюсь на журналистское расследование Николая Андреева в ведущем научном центре «Арзамас-16», где была создана первая советская атомная бомба и размещался Всесоюзный научно-исследовательский институт ядерных исследований. В нем когда-то работали Андрей Сахаров, Юрий Харитон, Яков Зельдович и многие другие всемирно известные советские ученые-физики. «Такая масса научного интеллекта редко сосредоточена на Земле» [3].

Заместитель научного руководителя Ядерного Центра, проживавший в бывшем коттедже академика Харитона, профессор Владислав Мохов в одном из подсобных помещений обветшавшего до аварийности здания держал мешки с картошкой и комбикормами. «Мешки – это суровых 1993–1995 годов. Тогда отчаяние овладело ядерщиками: зарплату прекратили платить. Каждый спасался как мог. Физики-теоретики занимались вылавливать сплавленные в реку бревна. У Мохова четверо детей, внуки. Завел кур, овец, гусей. Они спасли семейство» [4].

Лучшие научные институты добивались повышения своего финансового положения за счет торговли своими прикладными научными разработками. В большой степени этот период явился проверкой состоятельности научных учреждений. У лучших было чем торговать, у худших торговать было нечем. Играла роль, конечно, и коммерческая разворотливость руководителей научных учреждений. Зарубежные заказы спасли от гибели и «Арзамас-16». «Американцы быстро раскусили, что у нас профессионалы высокого класса. Есть научные направления, по которым мы обошли заокеанских ученых лет на 15» [5]. Другая причина: «Боялись, как бы мы не начали делать бомбу Саддаму или Кадаффи» [6]. Еще одна причина – опасения за ядерную безопасность объектов.

В качестве примера широкого использования зарубежных заказов можно также назвать Институт катализа Сибирского отделения РАН. В его доходах уже в 1994 году доля валютных доходов составила 17,3 %. В 1995 году – 32 % [7]. У оборонных институтов большим препятствием в привлечении иностранных заказчиков явились требования секретности, которые, правда, нередко нарушались.

В небольших размерах научные исследования начали развивать в приватизированных и возникших вновь частных предприятиях. В качестве примера можно назвать группу компаний «Полипластик». Ее основали бывшие научные сотрудники отраслевого института пластмассовой промышленности первоначально для выпуска в 1991 году



дефицитных в России композиционных полимерных материалов. Уже в 1994 году они создали научно-технический центр из 30 сотрудников [8]. Но таких примеров было немного. Промышленные предприятия в этот период преимущественно боролись за выживание и им было не до затрат на науку.

Большинство научных учреждений, не имевших крупных научных достижений, искало выход из финансовых трудностей в сдаче части производственных площадей в аренду коммерческим структурам. Нередко эти сделки носили нелегальный характер и доходы от них шли полностью или частично прямо в карман руководителям научных учреждений и их приближенным.

Еще большим ударом для действительных, а не фиктивных научных работников в этот период явилась невостребованность их научной деятельности. Особенно это относилось к прикладной науке и разработкам. Ответом на это материальное и моральное унижение стала эмиграция из РФ – ранее такая возможность отсутствовала. В отношении количественных размеров утечки научных мозгов имеются весьма противоречивые данные. Но здесь важнее не количество уехавших из России ученых, а их качественный состав. С известным неизбежным упрощением можно предположить, что уезжали наиболее сильные, востребованные и уверенные в себе. На этот счет имеются и прямые данные по ряду академических институтов. Но институты, лишённые научных лидеров, неизбежно хирели еще больше.

От качественной оценки состояния научно-технической сферы перейду к их количественной оценке. Они представлены в табл. 69.

Таблица 69

Основные объемные показатели развития научно-технической сферы РФ в 1990–1998 годах

| Показатель | 1990 | 1995 | 1998 |
|---|-------|------|------|
| 1. Объем финансирования исследований и разработок, млрд долл. | 27,24 | 8,12 | 8,83 |
| 2. Доля расходов на исследования и разработки в ВВП, % | 2,03 | 0,79 | 0,92 |
| 3. Численность занятых в исследованиях и разработках, млн человек | 1,94 | 1,06 | 0,85 |

Источник. Госкомстат России. Россия и страны мира. – М., 2002. – С. 357.

Примечание. Данные округлены.



Приведенные в табл. 69 данные демонстрируют огромную деградацию научно-технической сферы в 1990-е годы. Расходы на НИОКР в 1998 году составили, если верить этим данным, 32,4 % к 1990 году. Доля НИОКР по отношению к ВВП снизилась с уровня этих расходов в ВВП, характерных для развитых стран мира, к уровню, характерному для развивающихся стран, к которым по этому показателю опустились в этот период все бывшие социалистические страны [9]. Вместе с тем видно, что основное сокращение расходов на НИОКР пришлось на 1990–1995 годы, а после 1995 года произошло даже некоторое их увеличение.

Параллельно с сокращением расходов на НИОКР сокращалась численность персонала, занятого в этой сфере. Хотя персонал сокращался медленнее, чем расходы на НИОКР: в 1998 году составил 43,8 % к уровню 1990 года. Это означает, что и без того очень низкая в сравнении с развитыми капиталистическая странами производительность труда в этой сфере (если измерять ее только по расходам на НИОКР) еще больше снизилась в этот период. Впрочем, аналогичные процессы происходили в этот период и в других отраслях экономики России. Вместе с тем следует отметить, что в 1996–1998 годах произошел рост производительности труда: расходы на НИОКР выросли, а численность занятых сократилась. Это говорило о начавшейся, хотя и совершенно недостаточной, рационализации этой сферы.

О деградации сферы НИОКР в России в 1990-е годы говорит и усиливающееся ее отставание по объему НИОКР от многих других стран мира. Так, в сравнении с США ее уровень в 1990 году составил 18,2 %, а в 1998 году – 3,9 % [10]. К концу периода расходы на НИОКР в России уже более чем в 4 раза отставали от их объема в Китае [11].

Изменения в динамике НИОКР по видам организаций представлены в табл. 70.

Таблица 70

**Число организаций, выполнявших исследования и разработки
в 1990–1998 годах**

| Вид организаций | 1990 | 1995 | 1998 |
|--|------|------|------|
| 1. Научные организации, всего | 4646 | 4059 | 4019 |
| 2. В том числе научные организации | 1762 | 2284 | 2549 |
| 3. Конструкторские организации | 907 | 548 | 381 |
| 4. Проектные и проектно-изыскательские организации | 593 | 207 | 108 |
| 5. Опытные заводы | 28 | 28 | 27 |



Окончание табл. 70

| Вид организаций | 1990 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|
| 6. Высшие учебные заведения | 453 | 408 | 393 |
| 7. Научно-технические подразделения на предприятиях | 449 | 325 | 240 |
| 8. Прочие организации | 424 | 264 | 321 |

Источник. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 473.
Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 523.

Табл. 70 очень наглядно характеризует положение организационной базы НИОКР в России.

С одной стороны, очевидно катастрофическое сокращение НИОКР на предприятиях. Об этом говорит сокращение на 58 % числа конструкторских организаций, и на 47 % числа научно-технических подразделений на предприятиях. При этом даже на начало периода их было ничтожное количество, если иметь в виду десятки тысяч предприятий в РФ. Без большого преувеличения можно утверждать, что НИОКР на предприятиях почти умерли. Это не удивительно, если учесть тяжелейшее финансовое положение предприятий промышленности в этот период. Почти в 6 раз сократилось число проектных и проектно-изыскательских организаций, что связано с огромным сокращением капитальных вложений и спроса на новое строительство в этот период. Но это катастрофически подрывало возможности отечественного проектирования, когда такая потребность появится, и вынуждало обращаться преимущественно к иностранному проектированию, как это было в первую пятилетку в СССР. Известно, что качество проектирования в СССР было низким и многие проектные организации, возможно, были неизлечимы, и все же размер их сокращения говорит о том, что никого – ни власти, ни промышленность и другие отрасли экономики – будущее российской экономики не волновало. Это частично объяснялось деконцентрацией экономики.

С другой стороны, число научных организаций сократилось незначительно, несмотря на наличие множества бесплодных организаций в начале периода. Очевидно, что государству и самой науке было не до рационализации в этой сфере. Активно обсуждавшиеся в начале периода планы реорганизации академической и отраслевой науки кончились ничем. Государству в этот период было не до реорганизации науки – процесса очень сложного и недостаточно ясного. Перенесение разрабо-



ток в фундаментальной науке из Академий наук в Университеты, по примеру западных стран, наталкивалось на крайне низкий научный уровень университетов в России. Легче было сохранить все в неизменном состоянии, даже с учетом вопиющей неэффективности этого комплекса научных учреждений.

Трудно дать оценку динамики и эффективности НИОКР в данный период. Статистика НИОКР в этот период только создавалась и по многим показателям нет рядов статистических показателей за все 1990-е годы. Некоторые показатели стали собираться в РФ только с середины 1990-х годов. К примеру, такой важный показатель, как индекс цитирования в зарубежных рейтинговых журналах. Кроме того, нужно выделить результативность фундаментальной и прикладной науки, разработок, естественных, гуманитарных и технических исследований. Положение в этих областях было принципиально отличным. При оценке данных по естественным наукам следует учитывать большую милитаризацию российской науки. В то время как на Западе на военные цели тратилось 20 % НИОКР, в СССР для поддержания военного паритета – 60 %. В РФ в 1990-е годы на оборонные НИОКР приходилось уже 40 % общих расходов на НИОКР. Это значительно меньшая доля, чем в СССР, но в два раза большая, чем в США.

Начну с положения в фундаментальных естественных науках – наиболее развитых в СССР. Естественно было бы начать анализ с количества выданных Нобелевских премий российским ученым. Сразу отмечу, что их число равнялось нулю. Но это все же характеристика состояния науки в СССР в предшествующий период, так как для создания выдающихся открытий и их признания научной общественностью требуется довольно значительный период времени. То же можно сказать и о членстве в крупнейших научных обществах. Поэтому остаются только публикации в научных журналах. Но и здесь мы сталкиваемся со сложнейшей проблемой того, что российские ученые плохо владели иностранными языками и многие российские журналы не переводились на иностранные языки. Тем не менее это все же наилучший источник. Не менее важно установить индекс цитирования исследований российских ученых, который имеет те же недостатки.

Наиболее простой показатель оценки состояния науки – это число публикаций в наиболее авторитетных журналах мира. В СССР к ним относились журналы, переведившиеся на английский язык для целей, в частности продажи. В 1984 году по числу публикаций Россия



(в составе СССР) занимала 2-е место в мире после США, переместившись с 3-го в 1973 году. По сравнимой с РФ территории она занимала 5-е место [12]. Главным образом это высокое место обеспечивалось публикациями в естественных науках. В 1993–1997 годах Россия занимала только 7-е место после США, Великобритании, Японии, Германии, Франции, Канады. Точнее, разделяла 7–8-е места с Италией, поскольку разница между ними по числу публикаций была минимальной (соответственно 123 281 и 123 062) [13]. По отношению к США Россия составляла лишь 10 % [14]. С учетом разрыва в уровне ассигнований на НИОКР эта доля может даже показаться не столь уж малой. Маршакова-Шайкевич справедливо объясняет это «исследовательской инерцией» [15]. Доля России в мировых научных публикациях в этот период составила 3,2 % [16], что превышало ее долю в населении мира в этот период (около 2 %), но было заметно ниже, чем ее доля в общем числе ученых и инженеров-разработчиков мира (12,5 %) [17]. Это говорило о крайне низкой производительности труда в науке России даже по показателю количества публикаций. В следующем пятилетии (1996–2000 годы) она заняла по количеству публикаций уже только 8-е место, позади Италии [18].

Гораздо хуже для России в этот период обстояло дело с качеством публикаций. Наиболее точный (хотя и не идеальный) показатель качества научного труда – индекс цитирования публикаций. В передовых западных странах цитировалось от 55 до 63 % всех публикаций. В России только 33,6 % вместо 45 % в 1973 году [19]. По количеству ссылок на публикации Россия находилась уже только на 14-м месте в мире (вместо 8-го места для публикаций 1973 года), ниже даже очень мелких по сравнению с Россией стран Западной Европы [20]. А по числу ссылок на одну публикацию – только на 45-м месте из общего количества 56 мест вместо 24-го места из 25 для публикаций, цитированных в 1973–1978 годах [21]. Это свидетельствовало об униженно низком качественном уровне российских ученых и об огромном избытке мнимых ученых, от которых давно надо было избавляться, но которых стало относительно больше, чем в 1970-е годы.

Следует отметить, что вклад российских ученых в общее количество публикаций очень сильно различался по отдельным областям естественных и технических наук: от 9,7 % в области физики до 0,3 % в области фармакологии [22]. Это свидетельствовало о крайней неравномерности развития в России отдельных наук.



Как нетрудно было предвидеть, роль России в социальных и гуманитарных науках была намного ниже, чем в естественных и технических. Их доля в общем потоке научных публикаций составляла лишь 1 % вместо 3,7 % по естественным и техническим наукам [23]. И совершенно ничтожным был индекс цитирования публикаций в этих науках [24]. Если судить по последнему показателю, то можно считать, что для мировой науки их просто не существовало, что, правда, не исключает мирового признания отдельных выдающихся (в прямом и переносном смысле) российских ученых в этой области.

Еще хуже было положение с цитируемостью работ российских ученых среди 100 стран мира. По количеству цитирований на одну работу РФ занимала 89 место из 100 [26]. Это означает, что впереди России по этому важнейшему показателю были десятки развивающихся стран.

И по качеству публикаций в 1990-е годы положение резко ухудшилось по сравнению с советским периодом. Оно и тогда было неблагоприятным. Так, по числу ссылок на статьи ученых СССР в 1973–1978 годы занимал только 8-е место в мире [27]. Тогда цитировалось только 45 % опубликованных статей [28], что было все же намного выше, чем в 1990-е годы. А по числу ссылок на одну публикацию (1,6) занимал последнее место из 25 мест, уступая даже Индии [29]. Для сравнимости с РФ следует учесть долю союзных республик, кроме РСФСР, в общем числе публикаций (по другим показателям данные в российских публикациях, к сожалению, отсутствуют). В 1984 году на города, не входящие в состав РСФСР, приходилось 14,92 % общего числа публикаций [30]. С учетом этого РСФСР должна была занимать в 1984 году 4-е место по числу цитируемых публикаций. Что касается качества публикаций, то оно не изменилось, оставаясь и в 1990-е годы столь же низким, как в 1970-е годы, но и не ухудшилось. Я объясняю это тем, что науку в 1990-е годы в России покинули не только лучшие, но и худшие, воспринимающие эту среду преимущественно как место спокойного гарантированного заработка. Думаю, что важное значение имела частичная демилитаризация науки. Ученые, занятые ранее оборонными НИОКР, переориентировались на гражданские области исследований.

В 1990-е годы катастрофически ухудшилось положение с изобретательским делом. Если в середине 1980-х годов в России ежегодно подавалось около 300 тысяч заявок на получение авторских свидетельств [31], то в 1993 году на получение патентов было подано 32 216 заявок из



общего количества в значимых в этом отношении странах мира (почти все страны Европы, 3 страны Азии, 3 страны Америки и 2 страны Австралии и Океании) 1 381 507 или 2,3 % [32]. В 1998 году в патентные ведомства России было подано 21 362 заявки, в то время как в тех же странах мира (кроме Греции) – 2 536 150 или 0,8 % [33]. Таким образом, мало того, что по сравнению с советским периодом число заявок сократилось уже в 1993 году почти в 10 раз, но и неуклонно падал удельный вес России в общем числе в поданных в мире заявок: с 2,3 % в 1993 году, что еще можно было считать приемлемым для развитой страны, до 0,8 % в 1998 году – уже совершенно ничтожной величиной. Снижение числа заявок в России между 1993 и 1998 годами происходило в то время, как в мире их число выросло на 83 %. В этот период оно в несколько раз выросло во всех бывших европейских социалистических странах (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Венгрия), по которым имелись данные [33]. Число поданных заявок на патенты в 1998 году оказалось ниже, чем даже в таких относительно слаборазвитых странах, как Мексика и Турция, или в намного менее населенных бывших социалистических странах, как Польша, Чехия, Словакия и Венгрия [34].

Следует обратить внимание на то, что приведенный показатель не полностью отражает относительный уровень изобретательской активности в различных странах. Дело в том, что в него включаются подачи заявок в национальные патентные ведомства и патентные ведомства других стран. Один и тот же патент может быть заявлен в десятках стран и, таким образом, общее количество заявок включает двойной счет. При этом соотношение между заявками в национальные и зарубежные патентные ведомства различно в разных странах. Если в России в 1998 году (для 1993 данные не опубликованы) число заявок в зарубежные патентные ведомства лишь незначительно превышало число заявок в национальные патентные ведомства, то в зарубежных странах это превышение часто составляло 10–15 и более раз. Аналогично число заявок от иностранных граждан в национальные патентные ведомства часто в десятки раз превышало число заявок от собственных граждан, в то время как в России их число уступало в несколько раз [35]. По числу национальных заявок Россия уступала зарубежным странам значительно меньше, чем по общему числу заявок. Это не означает, что показатель общего числа заявок не имеет экономического смысла. Патентование заявок в зарубежных странах отражает значимость изобретения и возможность экспорта изделия на его основе в данную страну.



В отношении науки и техники в России не должно вводить в заблуждение выросшее в этот период количество защищенных докторских и кандидатских диссертаций. Дело в том, что в этот период катастрофически снизились и без того невысокие требования к их защите. Нередко диссертации просто покупались, так же как и их защита и прохождение через ВАК обеспечивались с помощью взяток.

Крайне негативное влияние на развитие науки в России в этот период оказало вызванное финансовыми трудностями государства огромное сокращение приобретаемой библиотеками страны научной литературы [36].

Имелись в этот период и некоторые положительные явления в области науки. Они касались преимущественно гуманитарных наук. Ликвидация идеологического прессы позволила небольшому числу творческих работников в этой сфере реализовать способности, публикуя свои произведения за границей и общаясь с коллегами из зарубежных стран, выезжая на международные конференции. Более тщательное изучение зарубежной мысли обогащало интеллектуальный багаж российских ученых. Вместе с тем очень часто оно сопровождалось бездумным копированием зарубежных теорий и методов исследований. Однако постепенно стали появляться и оригинальные отечественные исследователи. Переломным моментом в этом отношении явился выход в 1995 году сборника статей «Иное», в котором были представлены работы целого ряда оригинальных российских обществоведов. Но эти исследования оказывали влияние только на российскую науку. Законодатели мировой моды в общественных науках среди российских обществоведов и экономистов так и не появились.

Если сравнить изменение числа исследователей и приведенные результаты научной деятельности, то становится очевидно, что научная деятельность значительно сократилась. Менее очевидно сокращение в расчете на единицу затрат.

От научной активности перейду к оценке уровня развития техники. Внедрение новой техники в СССР проходило исключительно медленно, особенно в гражданском секторе экономики. Была надежда, что с появлением рынка и конкуренции это внедрение пойдет значительно быстрее, но этого не случилось.

Прежде чем приводить количественные оценки состояния технического развития в данный период, следует отметить, что достоверность официальных оценок многих показателей нельзя считать высокой, хотя

подавляющее большинство российских исследователей используют ее без каких-либо оговорок. Этот вопрос только недавно стал предметом серьезного рассмотрения российскими статистиками [37]. Тем не менее я воспользуюсь данными официальной статистики не только потому, что нет другой, но и потому, что ее данные так или иначе коррелируют с другими более достоверными данными.

Итак, доля инновационно активных предприятий в 2000 году составила в промышленности России 9,6 %, в то время как в большинстве развитых стран мира она превысила 80 %, а ее пороговое значение было принято в размере 25 % [38]. Как устанавливали этот пороговый уровень, ни в этот раз, ни в других случаях российские исследователи не поясняют. Скорее всего, в качестве таковых принимались среднемировые показатели. Крайне низкий уровень инновационной активности российской промышленности не вызывает сомнения уже в силу разгрома всех технических и технологических служб. Скорее может вызвать удивление, что они все же были, и имеющиеся в экономической и публицистической литературе описания деятельности как бывших государственных, так и новых частных предприятий показывают, что так оно и было. Но очевидно также и то, что это недопустимо низкий уровень.

Столь же низок удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции в том же году – всего 3,5 % против 29–31 % в развитых странах и при пороговом значении в 15 % [39]. Крайне низким был удельный объем затрат на инновации в общем объеме промышленной продукции – 1,06 % при пороговом значении 2,5 % и их уровне в развитых странах в 4–7 % [40]. Обращает на себя внимание то, что разрыв с пороговым уровнем и уровнем развитых стран по затратам значительно меньше, чем по результатам инновационной активности. Это говорит о низкой эффективности затрат на инновации. Ожидаемый вывод.

Еще больше слабое развитие техники в РФ отражается в ничтожном удельном весе РФ в международной торговле инновациями – лишь 0,08 % против порогового уровня в 1 % и самого низкого уровня Англии с гораздо меньшим населением в 4,1 % [41]. Как раз этот показатель опирается на достаточно надежную международную статистику торговли технологиями и он подтверждает предыдущие выводы.

Для выявления динамики инновационной активности внутри периода данных недостаточно. Очевидно, что она резко уменьшилась по



сравнению с советским периодом. Но точные размеры этого уменьшения установить невозможно. В качестве курьезов, возникающих иногда при таких попытках, укажу на оценки в целом в весьма квалифицированном издании, подготовленном в Центральном экономико-математическом институте о состоянии российской экономики в 1990-е годы. «Доля инновационно-активных предприятий не превышала 3–4 %, что в 13–14 раз меньше, чем в конце 1980-х годов и в 15–20 раз меньше, чем в экономически развитых странах Запада» [42]. Удельный вес инновационно-активных предприятий на Западе по этой оценке превысил 100 %, а в СССР сравнялся со 100 %, что, конечно, абсурд. Но, безусловно, даже крайне медленный технический прогресс в конце советского периода выглядел расцветом по сравнению с 1990-ми годами в России. Во второй половине 1990-х годов, когда установилась новая система оценки инновационной активности на основе выборочных обследований, инновационная активность неуклонно снижалась.

Низкий уровень новейшей техники в РФ отражался в экспорте высокотехнологичной продукции. По данным Всемирного банка, РФ в начале XXI века экспортировала высокотехнологичную продукцию на сумму около 3 млрд долл. или в 5 раз меньше, чем Таиланд, в 10 раз меньше, чем КНР, в 14 раз меньше, чем Франция, Великобритания и Республика Корея, в 33 раза меньше, чем Япония и Германия, и в 50 раз меньше, чем США [43]. В мировом экспорте высокотехнологичной продукции на РФ приходилось 0,5 % [44] – в 4 раза меньше, чем доля в численности населения мира.

8.2. Кадровый состав российской науки

В науке, еще больше, чем в других областях деятельности, верен лозунг «Кадры решают все». Качество научных сотрудников никак не может быть компенсировано их количеством. Один великий ученый в создании крупнейших открытий значит больше, чем 100 тысяч посредственных. Только при заимствовании чужих научных достижений, что очень часто происходило в советской науке и технике, можно довольствоваться средними по способностям научными работниками.

Качественная характеристика происходивших в российской науке процессов и их влияние на кадровый научный состав были даны в предыдущем параграфе. Попытаюсь, в меру наличия данных, дать им количественное выражение и более подробную характеристику.



Наиболее элементарный подход состоит в анализе изменения возрастного и полового состава научных работников. В подавляющем большинстве наук продуктивность научных работников уменьшается с возрастом. В то же время женщины в силу большей занятости домашними делами имеют в среднем меньшую научную продуктивность, чем мужчины. К тому же они заняты преимущественно в гуманитарных и экономических науках.

К сожалению, статистические сведения о возрастном и половом распределении научных работников публикуются только с 1994 года. Между тем серьезные изменения в этой среде начались гораздо раньше, но они позволяют выявить тенденции.

Доля научных работников в возрасте до 29 лет снизилась с 9,2 % в 1994 году до 7,7 % в 1998 году, эта доля в возрасте от 60 лет и старше в то же время выросла с 9 % до 18 % [45]. Эти изменения в возрастном составе легко объяснимы. Из-за сокращения штатов научных учреждений для молодых не оказывалось мест. В то же время и привлекательность научной деятельности для них резко уменьшилась. При этом растущее число научных работников перешло из категории «до 60 лет» в категорию «60 и выше». В этом возрасте труднее менять как место жительства, так и характер работы. В результате число научных работников в этой возрастной группе значительно выросло: с 47 490 человек в 1994 году до 75 163 человек в 1998 году [46].

Изменение полового состава в наиболее продуктивном исследовательском возрасте до 29 лет наиболее наглядно по количеству кандидатов наук: число мужчин среди них сократилось с 959 в 1994 году до 901 в 1998 году, а женщин – выросло с 518 до 703 [47].

Однако гораздо более важно (и трудно) выявить качественные изменения в составе научных кадров. Очевидно, что из-за отрывочности данных представить даже относительно полную картину в этой области почти невозможно. В 1990-е годы в ряде ведущих академических институтов на постоянное и временное проживание за границу уехало 60–80 % наиболее авторитетных ученых. К примеру, из 8 российских лауреатов самой престижной математической премии Филдса только один (Григорий Перельман) в начале XXI века работал в России [48]. Директор Института США и Канады РАН С.М. Рогов, ссылающийся на некоторые оценки, утверждает, что только в США проживают 16 тысяч докторов наук – выходцев из бывшего СССР, в то время как в российской науке заняты 25 тысяч докторов наук [49]. Принимая во внимание,



с одной стороны, выходцев из других республик бывшего СССР, с другой, почти очевидное качественное превосходство ученых-эмигрантов, можно предположить, что в результате утечки мозгов Россия потеряла примерно половину своего научного потенциала.

Учитывая ключевую роль в жизни институтов именно ведущих ученых с их «неявным знанием», можно было бы сделать вывод о гибели российской науки. Однако этот вывод был бы поспешным для положения науки в целом. Дело в том, что часть из них все же периодически приезжала на время в Россию для научной работы. Кроме того, они поддерживали со своими прежними коллегами связь по электронной почте и зачастую осуществляли совместные научные проекты, преимущественно в области теоретических исследований, не требующих экспериментальной приборной базы, стремительно устаревающей. Тем не менее утечка научных мозгов за границу, конечно, тяжелейшим образом ударила по российской науке.

Объективный анализ состояния российской науки в 1990-е годы вместе с состоянием наукоемких отраслей российской промышленности позволяет с большим основанием оценить высказывания отдельных российских экономистов и публицистов о возможности опережающего развития российской экономики. Среди сторонников такой точки зрения можно назвать, в качестве примера, академика РАН Сергея Глазьева и талантливый публицист Максима Калашникова. Последний в своих многочисленных книгах приводит десятки примеров пионерных работ российских ученых и изобретателей в разных областях науки и техники, на основе которых возможно создавать отрасли экономики, опережающие западные. При этом он исходит из довольно правдоподобного утверждения, что в традиционных отраслях у России нет шансов на экономический успех. При всем благородстве намерений названных авторов я не вижу оснований для реализации этих намерений, учитывая общее состояние российской экономики и науки. К тому же приводимые примеры не подтверждены полученными международными патентами и испытаниями.

Очевидно, что в 1990-е годы российская наука получила сильнейший удар. Некоторые ее сегменты – смертельный. Например, практически исчезла заводская наука – заводские лаборатории. В значительной степени исчезла отраслевая наука. Вузовская наука сохранилась, но ее значимость в СССР всегда была небольшой, а воз-



возможности заниматься наукой в вузе стали еще более затруднительными. Получила сильнейший удар, но выжила академическая наука. По размерам потерь для науки этот период можно сравнить с периодом Гражданской войны. И все же наука не исчезла совсем. Об этом говорит хотя бы число публикаций российских ученых и, в меньшей степени, размеры их цитирования. Конечно, считать Россию великой научной державой уже не было ни малейших оснований. Но вносить некоторый вклад в мировую науку она еще могла. И имела шанс возродиться при больших усилиях в этом направлении, ибо сохранила некоторый костяк научных кадров и часть научных школ. И была способна по этой же причине воспринимать, хотя и с большим трудом, достижения мировой науки и техники в ряде областей. Очень многое зависело от качества пополнения науки молодыми сотрудниками, что определялось состоянием высшего образования в этот период, о чем речь пойдет ниже.

Примечания

1. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. – М., 1992. – С. 47.
2. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 186.
3. Николай Андреев. Храм и хлам // Известия, 27 января 1998 г.
4. Там же.
5. Там же.
6. Там же.
7. Андрей Ваганов. Исследования закончены. Забудьте // Компания, 11 июня 2001 г. – С. 20.
8. Ханин Г.И. Группа компаний «Полипластик»: маленькая картина для выяснения больших вопросов (и постановки новых). Вопросы регулирования экономики. Том 4. – № 2. – 2013 // ЭКО. – 2012.
9. Госкомстат РФ. Россия и мир. Статистический сборник. – М., 2002. – С. 357.
10. Там же.
11. Там же.
12. Маршакова И.В. Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки. – М., 1988. – С. 12, 109 (для 1973 года). Доля РФ определена по распределению публикаций по городам СССР (там же. – С. 14).



Сумма публикаций по городам меньше, чем в целом, что связано, очевидно, с публикациями из закрытых городов, размещавшихся в РФ.

13. Маршакова-Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира в конце XX века (статистическая оценка) // Вопросы философии. – № 12. – 2002. – С. 65.

14. Там же.

15. Там же. – С. 67.

16. Там же. – С. 65.

17. Дон Медовников. Стратегическое сырье // Эксперт. – № 16. – 2000. – С. 29.

18. Маршакова-Шайкевич И.В. Россия в мировой науке. – М., 2008. Приложение 1.

19. Маршакова-Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира. – С. 69; для 1973 года – Маршакова. Указ. соч. – С. 109.

20. Там же. – С. 47; для 1973 года – Маршакова. Указ. соч. – С. 109; в 1996–2000 году по этому показателю она по-прежнему оказалась на 14 месте в мире; Маршакова-Шайкевич. Россия в мировой науке. Приложение 2.

21. Там же. – С. 70.

22. Там же. – С. 71.

23. Там же. – С. 73.

24. Там же.

25. С. Миронин. Наука Китая и России. Куда ведут их дороги прогресса. www.za-nauku.pochta.ru/docs/mironin_china_russia_htm

26. Маршакова И.В. Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки. – М., 1984. – С. 109.

27. Там же.

28. Там же.

29. Там же.

30. Там же. – С. 14.

31. Россия и страны мира. – С. 360–361.

32. Там же.

33. Там же.

34. Там же.

35. Там же.

36. С. Миронин. Указ. соч.

37. Макарова И.И., Макарова П.А. Корректна ли статистика инноваций в России? *Sociology of science and technology*. – 2010. – Vol. 1. – № 1.



38. Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. – № 6. – С. 37.
39. Там же.
40. Там же.
41. Там же.
42. Мезоэкономика переходного периода. – М., 2001. – С. 186.
43. Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б. Указ. соч. – С. 42.
44. Там же. – С. 41.
45. Наука в РФ. Статистический сборник. – М., 2001. Таблица 2.12.
46. Там же.
47. Там же.
48. Леонид Радзиховский. Национальный проект // Российская газета, 5 сентября 2005 г.
49. Цитируется по: В.Н. Бобков. 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России. – № 2012. – С. 20.

Глава 9

Внешнеэкономические связи

Для развития внешнеэкономических связей в 1990-е годы сложились благоприятные объективные и субъективные условия. Российское руководство взяло курс на их максимальное расширение, скорейшее включение России в мировое разделение труда. Оно решительно либерализовало внешнеэкономические связи, позволив включиться в них десяткам тысяч новых субъектов и даже миллионам частных лиц («челноков»). По сути были устранены какие-либо преграды для импорта из-за рубежа, первоначально даже отсутствовали таможенные пошлины и препятствия для контрабанды. Вместе с тем огромное сокращение внутреннего спроса высвободило огромные ресурсы для экспорта. Наибольшие затруднения при этом были связаны с неконкурентоспособностью основной части продукции обрабатывающей промышленности, что ограничивало экспорт сырьевой продукции и продукции первого передела. Единственная область обрабатывающей промышленности, оказавшаяся конкурентоспособной на мировом рынке – экспорт военной техники. Благоприятствовало внешнеэкономическим связям в этот период состояние мировой экономики, пережившей небывалый рост. Крайне заниженный (по сравнению с паритетом покупательной способности) до 1996 года курс рубля благоприятствовал экспорту и препятствовал импорту.

Два внешних обстоятельства затрудняли внешнеэкономические связи: очень низкие цены на нефть в течение почти всех 1990-х годов и экономический кризис 1997–1998 годов в развивающихся странах. Притоку иностранного капитала в Россию в этот период больше всего препятствовали спад в российской экономике, политическая и экономическая нестабильность, слабость законодательства, правоохранительной и судебной системы, гигантские преступность и коррупция.

9.1. Внешняя торговля товарами

Анализ внешнеэкономических связей начну с внешней торговли. Определение ее динамики по сравнению с предшествующим периодом очень серьезно затрудняется тем, что с 1992 года в качестве зарубежных партнеров РФ начали выступать бывшие республики РФ. Дополнительные трудности возникают из-за того, что в 1992–1993 годах торговля с ними (кроме стран Прибалтики) осуществлялась в российских рублях. Сравнение внешней торговли России со странами СНГ и внешней торговлей со странами дальнего зарубежья в начале этого периода затрудняется также разным уровнем цен на обоих рынках.

Объем внешней торговли России со странами дальнего зарубежья в 1990–1998 годы представлен в табл. 71.

Таблица 71

Внешняя торговля РФ со странами дальнего зарубежья (млрд долл. США)

| Показатель | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1995 | 1998 |
|------------|-------|------|------|------|------|------|
| 1. Экспорт | 71,1 | 50,9 | 42,3 | 44,3 | 82,4 | 74,5 |
| 2. Импорт | 81,7 | 44,4 | 36,9 | 26,8 | 62,6 | 58,0 |
| 3. Сальдо | -10,6 | 6,4 | 6,4 | 17,5 | 19,8 | 15,9 |

Источники. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 421. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 31.

Примечание. Расчет сальдо мой.

В торговле со странами дальнего зарубежья выделяются три периода: 1) 1990–1993 годы, когда внешняя торговля резко сокращалась; 2) 1994–1995 годы, когда она очень быстро росла, достигнув по экспорту уровня 1990 года, а в 1995 году даже превзойдя его; 3) 1996–1998 годы – стабилизация достигнутого в 1995 году уровня.

Прежде чем оценивать общие результаты внешней торговли в этот период, необходимо обратиться к связям со странами СНГ. В 1990–1991 годах это были еще не внешнеэкономические связи, а межреспубликанские связи внутри СССР в рублях и в ценах, далеких от цен мирового рынка, что делало их несоизмеримыми с внешнеэкономическими связями. Однако в 1989 году Центральное статистическое управление (ЦСУ) СССР произвело исследование межреспубликанских связей в мировых ценах, что сделало их уже соизмеримыми с внешнеэкономическими связями. Конечно, точность этих расчетов не следует преувели-



чивать, но в качестве ориентировки их можно, как мне представляется, использовать. В 1989 году вывоз из РСФСР в другие республики СССР составил в мировых ценах 141 млрд долл., ввоз – 108,9 млрд долл. [1]. Как видим, и по вывозу, и по ввозу поставки внутри СССР намного превосходили поставки за пределами СССР.

Впервые данные о внешней торговле со странами СНГ в долларах появляются во внешнеторговой статистике РФ с 1995 года. Они представлены в табл. 72.

Таблица 72

Объем внешней торговли РФ со странами СНГ (млрд долл.)

| Показатель | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|------------|------|------|------|------|
| 1. Экспорт | 17,0 | 18,6 | 19,1 | 15,8 |
| 2. Импорт | 18,3 | 20,6 | 18,6 | 14,3 |
| 3. Сальдо | -1,3 | -2,0 | +0,5 | +1,5 |

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 31.

Примечание. Расчет сальдо мой.

Первое, что бросается в глаза, это огромное сокращение объема экономических связей России с ее ближайшими соседями. В 1998 году это сокращение составило по экспорту 9 раз, а по импорту – почти 8 раз. В то же время внешняя торговля со странами дальнего зарубежья либо не сократилась (по экспорту) либо сократилась относительно слабо (по импорту). Это выглядит почти абсурдом: больше всего она сокращается (вопреки всем экономическим теориям) с ближними странами, где транспортные издержки наименьшие. Но парадоксы внешней торговли России в этот период этим не заканчиваются. Из дальнего зарубежья внешняя торговля больше всего сокращалась с самыми «ближними» из них – странами бывшего СЭВ.

Основные изменения в географической структуре внешней торговли РФ (до 1992 года – РСФСР в составе СССР) со странами дальнего зарубежья произошли в 1990–1992 годах. Они показаны в табл. 73.

Как видно из табл. 73, в 1990–1992 годах произошли радикальные изменения в географической структуре внешней торговли РФ со странами дальнего зарубежья. Наиболее заметны среди них огромное снижение объема и удельного веса торговли с бывшими социалистическими странами и столь же значительное увеличение удельного веса торговли с развитыми капиталистическими странами. Доля бывших социалисти-



ческих стран Восточной Европы, Вьетнама, Монголии и Кубы в экспорте снизилась с 43,2 % в 1990 году до 20 % в 1992 году, в импорте – с 44,4 % и 15,1 % соответственно.

Таблица 73

Внешняя торговля России со странами дальнего зарубежья по группам стран (млрд долл. и %)

| Группа стран | Экспорт 1990 | Импорт 1990 | Экспорт 1991 | Импорт 1991 | Экспорт 1992 | Импорт 1992 |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Всего | 71,1 | 81,7 | 50,9 | 44,7 | 40,0 | 35,0 |
| 1. Восточная Европа, Вьетнам, Монголия, Куба | 30,7 (43,2 %) | 36,3 (44,4 %) | 11,6 (22,8 %) | 10,9 (24,4 %) | 8,0 (20,0 %) | 5,3 (15,1 %) |
| 2. Китай, КНДР, Лаос, Югославия | 4,9 (6,9 %) | 5,2 (6,4 %) | 3,6 (7,1 %) | 3,1 (6,9 %) | 4,0 (10,0 %) | 2,6 (7,4 %) |
| 3. Капиталистические страны, из них | 35,5 (50,0 %) | 49,3 (49,3 %) | 35,6 (70,0 %) | 30,5 (60,0 %) | 28,0 (70,0 %) | 27,0 (77,1 %) |
| – развитые | 25,6 (36,0 %) | 32,5 (39,0 %) | 28,7 (56,4 %) | 25,8 (57,7 %) | 23,8 (59,5 %) | 22,5 (64,3 %) |
| – развивающиеся | 10,0 (14,1 %) | 7,8 (9,5 %) | 6,9 (13,5 %) | 4,6 (10,3 %) | 4,1 (10,2 %) | 4,5 (12,8 %) |

Примечание. Все данные округлены, доли исчислены мной.

Источник. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 50.

Прежде чем анализировать причины изменения географической структуры внешней торговли РФ в 1990-е годы, необходимо рассмотреть вопрос о достоверности приводимых данных. Учитывая огромные безобразия в таможенной системе РФ в этот период, можно в этом усомниться. Действительно, данные зеркальной статистики внешней торговли РФ с другими странами (т. е. сопоставление импорта РФ из этих стран и их экспорта в РФ) показывают, что эти расхождения были очень велики. Так, финский экономист Х. Симола, проанализировав внешнеторговую статистику 130 стран, установил, что в 2000 году объем их экспорта в РФ в ценах FOB составил 42,5 млрд долл., в то время как по данным Федеральной таможенной службы РФ – только 33,9 млрд долл. в ценах CIF [2]. И это при том, что цены CIF примерно на 10 % выше цен FOB [3]. Данные по импорту Банка России более точны [4] (видимо, Центробанк РФ использовал данные зеркальной статистики), хотя они касаются только общего объема экспорта и импорта в разбивке по зарубежным странам и странам



СНГ, но не его распределения по отдельным странам и товарным группам. Следует отметить, что наибольшие расхождения между данными таможенной статистики и платежного баланса наблюдались по импорту, а по экспорту были невелики [5]. Что же делать с этими недостоверными данными? Остается только допустить, что они верно отражают не уровень, а тенденции и соотношения.

Наиболее резкие изменения в структуре внешней торговли наблюдались в двух группах стран: бывших странах СЭВ и развитых капиталистических странах. У первых доля в экспорте сократилась более чем в 2 раза, а в импорте почти в 3 раза. У вторых доля в экспорте выросла более чем в 1,5 раза, а в импорте – почти в 2 раза. Если страны СЭВ в 1990 году были основными торговыми партнерами РСФСР, то в 1998 году их доля очень значительно отставала от доли развитых капиталистических стран. Это изменение ролей, в целом, имело объективную основу. Развитые капиталистические страны по своей экономической мощи намного превосходили страны СЭВ (без СССР) и поэтому их возможности по экспорту и импорту были намного значительней, даже несмотря на более отдаленное расстояние от РФ. Вместе с тем в свертывании внешней торговли со странами бывшего СЭВ немалую роль сыграли экономический кризис в этих странах в 1990-е годы, чрезмерно поспешный переход в расчетах между странами СЭВ на конвертируемую валюту, свертывание кредитных отношений. Иными словами, далеко не все возможности внешнеэкономического сотрудничества с этими старыми и близкими по расположению внешнеторговыми партнерами были использованы.

В то же время доля бывших социалистических стран вне СЭВ почти не изменилась. Притом, что с некоторыми из них внешнеэкономические связи были почти прекращены (Лаос, Куба). Стабильность этой доли поддерживалась за счет стабилизации торговли с Китаем, экономика которого в этот период очень быстро развивалась, а модернизовавшиеся вооруженные силы нуждались в современной военной технике, которую могла поставить только Россия. Экспорт из РФ в Китай по данным таможенной статистики вырос с 2,7 млрд долл. в 1992 году до 3,1 млрд долл. в 1998 году, а импорт с 1,67 млрд долл. в 1992 году сократился до 1,16 млрд долл. в 1998 году [6]. Очевидно, что объем импорта очень существенно недооценен из-за теневой торговли. По расчетам Х. Симолы в 2000 году согласно данным китайской статистики объем экспорта в РФ более чем в 2 раза превосходил данные российской статистики импор-

та из Китая [7]. С учетом этого обстоятельства (и предполагая незначительный объем нелегального импорта из Китая в 1992 году) фактически в 1998 году он оказался значительно выше, чем в 1992 году. Вместе с тем объем внешней торговли с Китаем оставался мизерным, если учесть размеры экономики Китая, а динамика не превышала динамику внешней торговли РФ в целом.

Однако наибольшее сокращение экономических связей произошло в отношении самых ближних соседей – бывших республиках СССР. И этот феномен заслуживает отдельного рассмотрения. Существует несколько причин такого колоссального сокращения. Во-первых, экономический кризис в странах бывшего СССР был в этот период наиболее острым среди всех групп партнеров РФ. Это сокращало и их экспортные возможности, и импортные потребности. Во-вторых, структура прежних экономических связей была неудачна для их продолжения во внешнеэкономических связях. В ней преобладали поставки либо оборудования, либо сырья. Потребность России и в том, и в другом резко сократилась из-за огромного сокращения инвестиций и наличия значительного собственного сырьевого сектора. В-третьих, в наименее сократившейся торговле потребительскими товарами эти страны оказывались самыми неконкурентоспособными в связи либо с большей дороговизной их продукции (по сравнению, например, с Китаем), либо худшими потребительскими качествами. В-четвертых, все они предпочитали налаживать свои внешнеторговые отношения с развитыми капиталистическими странами – источниками конвертируемой валюты. Многие возможности внешнеэкономических связей между бывшими республиками СССР были упущены из-за крайне медленной экономической интеграции в рамках СНГ и отсутствия единой валюты. И здесь, как и в торговле с бывшими странами СЭВ, объективные причины совмещались с субъективными, слабостью государственного руководства в этих странах.

От анализа географической структуры внешней торговли перейду к их отраслевой структуре. Объем и структура экспорта в зарубежные страны (без стран СНГ) представлены в табл. 74

Товарная структура экспорта (как и импорта) зеркально отражает структуру российской экономики. Поэтому не является неожиданным, что основную долю в структуре экспорта занимают сырьевые продукты и продукты их первичной обработки (первый передел). Продукция технически наиболее сложной отрасли обрабатывающей промышленности – машиностроения занимала в 1998 году лишь 10 % в экспорте в



страны дальнего зарубежья. Из них примерно треть занимала продукция ВПК. Между прочим (что немаловажно), структура экспорта в страны дальнего зарубежья не сильно отличалась от структуры советского экспорта в развитые капиталистические страны. При оценке доли минеральных продуктов в экспорте следует иметь в виду, что в этот период мировые цены на нефть (особенно в 1998 году) были минимальны.

Таблица 74

**Товарная структура экспорта РФ в страны дальнего зарубежья
в 1992–1998 годах**

| Вид продукции | 1992 объем в млрд долл. | Доля в % | 1995 объем в млрд долл. | Доля в % | 1998 объем в млрд долл. | Доля в % |
|---|----------------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|
| Всего | 42,4 | 100,0 | 65,7 | 100,0 | 57,1 | 100,0 |
| 1. Машины, оборудование и транспортные средства | 3,8 | 8,9 | 5,3 | 8,1 | 5,8 | 10,0 |
| 2. Минеральные продукты | 22,0 | 52,1 | 26,4 | 40,2 | 23,2 | 40,2 |
| 3. Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 7,0 | 16,4 | 19,6 | 29,8 | 18,4 | 32,0 |
| 4. Продукция химической промышленности | 2,6 | 6,1 | 6,3 | 9,6 | 4,9 | 9,5 |
| 5. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 1,6 | 3,7 | 3,9 | 5,9 | 3,1 | 5,5 |
| 6. Текстиль и текстильные изделия | 0,3 | 0,6 | 0,8 | 1,3 | 0,6 | 0,1 |
| 7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,4 | 0,4 | 0,6 |
| 8. Продовольственные товары | 1,6 | 3,9 | 2,3 | 3,5 | 0,9 | 0,5 |
| 9. Прочие | 3,4 | 8,1 | 0,8 | 1,2 | 0,4 | 0,7 |

Примечание. Данные округлены.

Источники. Российский статистический ежегодник. 1996. – М., 1996. – С. 345.
Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 639.

Другой вывод, который следует из табл. 74, состоит в том, что структура экспорта была довольно устойчива. Это не удивительно: крупные сдвиги в структуре требуют большего времени и, конечно, крупных изменений в структуре реальной экономики. Последняя в этот период носила только регрессивный характер.



Данные о структуре экспорта из РФ в страны СНГ в долларах имеются за более короткий период, поскольку они долгое время осуществлялись в рублях. В табл. 75 они приводятся за 1995–1998 годы.

Таблица 75

Экспорт из РФ в страны СНГ за 1995–1998 годы

| Вид продукции | 1995 объем в млрд долл. | 1995 доля в % | 1998 объем в млрд долл. | Доля в % |
|---|----------------------------------|------------------|----------------------------------|-------------|
| Всего | 14,5 | 100,0 | 13,7 | |
| 1. Машины, оборудование и транспортные средства | 2,6 | 18,3 | 2,4 | 17,7 |
| 2. Минеральная продукция | 7,5 | 51,4 | 7,3 | 53,0 |
| 3. Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 1,3 | 9,5 | 1,26 | 9,4 |
| 4. Продукция химической промышленности | 1,56 | 10,8 | 1,26 | 9,2 |
| 5. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 0,48 | 3,3 | 0,4 | 2,9 |
| 6. Текстиль и текстильные изделия | 0,3 | 2,3 | 0,24 | 1,8 |
| 7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,02 | 0,1 | 0,025 | 0,2 |
| 8. Продовольственные товары | 0,4 | 2,8 | 0,6 | 4,30 |
| 9. Прочее | 0,22 | 1,8 | 0,21 | 1,5 |

Примечание. Данные округлены.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 639.

Товарная структура экспорта в страны СНГ ожидаемо отличается от структуры экспорта в страны дальнего зарубежья, но не так значительно, как можно было ожидать, учитывая разницу в структуре экономики этих стран. В основном для нее характерно значительное преобладание экспорта сырьевой продукции и продукции первого передела. Ожидаемы незначительные сдвиги в структуре экспорта в эти страны за 3 года.

Перейду к отраслевой структуре импорта. Начну с импорта из стран дальнего зарубежья. Он представлен в табл. 76.



Таблица 76

Структура импорта в РФ из стран дальнего зарубежья в 1992-1998 годах

| Вид продукции | 1992 объем в млрд долл. | Доля в % | 1995 объем в млрд долл. | Доля в % | Объем в млрд долл. | Доля в % |
|---|----------------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Всего | 37,0 | 100,0 | 33,1 | 100,0 | 32,2 | 100,0 |
| 1. Машины, оборудование и транспортные средства | 13,9 | 37,7 | 12,8 | 38,6 | 12,7 | 39,3 |
| 2. Минеральная продукция | 1,0 | 2,7 | 1,0 | 3,0 | 0,8 | 2,5 |
| 3. Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 1,2 | 3,3 | 1,66 | 5,1 | 1,5 | 4,6 |
| 4. Продукция химической промышленности | 3,5 | 9,3 | 3,8 | 11,4 | 5,0 | 15,6 |
| 5. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 0,5 | 1,2 | 1,0 | 3,0 | 1,44 | 4,5 |
| 6. Текстиль и текстильные изделия | 4,5 | 12,2 | 1,57 | 4,8 | 0,9 | 2,9 |
| 7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,7 | 1,9 | 0,14 | 0,3 | 0,1 | 0,3 |
| 8. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 9,6 | 26,0 | 9,6 | 28,3 | 8,6 | 26,8 |
| 9. Прочее | 2,1 | 5,7 | 1,51 | 4,5 | 1,1 | 3,5 |

Примечание. Данные округлены.

Источники. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 435.
Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 640.

Возникает вопрос относительно достоверности приведенных данных. Как было показано, данные по импорту по зеркальной статистике значительно расходятся от данных таможенной статистики. Однако, как показал Х. Симола, расхождение в 2000 году сильно различается по отдельным товарным группам. В то время как по средствам производства отношение ее к данным таможенной статистики колеблется в интервале 0,45–1,09, по двум товарным группам оно намного ниже: по одежде – 0,1, обуви – 0,12. Причина вполне понятна: именно эти две товарные группы ввозили в основном «челноки», чей импорт тогда не регистрировался таможенниками РФ. Понятно также и происхождение этого импорта – в основном дальнее зарубежье. Наличие данных о таком расхождении в статье Х. Симола



позволяет реконструировать данные об импорте из стран дальнего зарубежья за 1998 год. Предполагалось, что эти расхождения целиком относятся к странам именно дальнего зарубежья, что является, по моему мнению, небольшим упрощением. Поскольку ооновская классификация данных Х. Символы и российской торговой статистики не совпадают, пришлось пойти на объединение отдельных товарных групп по принципу среднеарифметического, что тоже упрощение. Так, данные по продовольственным товарам исчислены на основе данных по группе 02(0,66) и 08(1,14) = (0,8) (в скобках поправочный коэффициент). Минеральная продукция исчислена по группе 27-0,64. Продукция химической промышленности по группам 30(1,09), 33(0,55), 39(0,53) = (0,73) древесины и и целлюлозно-бумажных изделий 48(0,70). Текстиль и текстильные изделия 62(0,10). Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них - 64(0,12). Металлы, драгоценные камни и изделия из них - 72(0,90) и 73(0,84) = (0,87). Машины, оборудование и транспортные средства - 84(0,70), 85(0,62), 87(0,45), 90(1,08) = (0,71). В отношении прочих изделий поправочный коэффициент исчислен как среднеарифметический по 8 отраслям = (0,48).

В табл. 77 на основе исчисленных поправочных коэффициентов произведен пересчет объема и структуры импорта РФ из стран дальнего зарубежья за 1998 год.

Таблица 77

**Альтернативная оценка импорта из стран дальнего зарубежья за 1998 год
(млрд долл. и %)**

| Товарная группа | Объем по данным ФТС | Доля в % | Поправочный коэффициент | Альтернативная оценка импорта | Доля в % |
|---|---------------------|----------|-------------------------|-------------------------------|----------|
| 1. Машины, оборудование и транспортные средства | 12,7 | 39,3 | 0,71 | 17,9 | 35,0 |
| 2. Минеральная продукция | 0,8 | 2,5 | 0,64 | 1,25 | 2,4 |
| 3. Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 1,5 | 4,6 | 0,87 | 1,7 | 3,3 |
| 4. Продукция химической промышленности | 5,0 | 15,6 | 0,73 | 6,8 | 13,2 |
| 5. Древесина и целлюлозно-бумажная промышленность | 1,44 | 4,5 | 0,70 | 2,0 | 3,9 |
| 6. Текстиль и текстильные изделия | 0,9 | 2,9 | 0,10 | 9,0 | 17,5 |



Окончание табл. 77

| Товарная группа | Объем по данным ФТС | Доля в % | Поправочный коэффициент | Альтернативная оценка импорта | Доля в % |
|---|---------------------|----------|-------------------------|-------------------------------|----------|
| 7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,1 | 0,3 | 0,12 | 0,8 | 1,6 |
| 8. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 8,6 | 26,8 | 0,9 | 9,5 | 18,5 |
| 9. Прочее | 1,1 | 3,5 | 0,48 | 2,3 | 4,5 |
| Всего | 32,2 | 100,0 | | 51,2 | 100,0 |

Примечание. Данные округлены.

Первое, что обращает на себя внимание в табл. 77, это значительное (на 7 млрд долл.) превышение объема импорта даже по сравнению с оценками платежного баланса РФ. Исключить это нельзя, ибо и зеркальная статистика, особенно бывших стран СЭВ и Прибалтики, тоже несовершенна. Но размер этого превышения все же кажется чрезмерным, хотя бы в силу его соотношения с золотовалютными резервами РФ. Во всяком случае, этот вопрос заслуживает дополнительного исследования. Наиболее важное значение имеет размер изменения импорта по отдельным отраслям. Здесь особенно бросается в глаза рост импорта одежды (в 9 раз) и обуви (в 8 раз). Эти оценки хорошо согласуются в эти годы с состоянием легкой промышленности РФ, которая была почти уничтожена, и рынка этих продуктов. По своей доле в импорте эти отрасли вместе заняли второе место после машин и оборудования.

Структура импорта РФ из стран СНГ в 1995–1998 годах представлена в табл. 78.

По изложенным выше причинам я не стал корректировать данные табл. 78.

Сравнение табл. 78 и 77 показывает огромные отличия импорта из стран дальнего зарубежья и стран СНГ. Дело, прежде всего, в огромной разнице объема импорта, почти в 4 раза ниже. Это определяется разницей в экономическом уровне этих стран. Особенно велика эта разница по наиболее современным видам продукции. Так, по машинам и оборудованию она ниже в 6 раз. Еще больше – по одежде (в 9 раз) и обуви (в 20 раз). А по минеральной продукции наоборот: импорт из стран СНГ в 2 раза превышает импорт из стран дальнего зарубежья.



Импорт РФ из стран СНГ в 1995–1998 годах (млрд долл.)

| Товарная группа | 1995 объем импорта | Доля в % | 1998 объем импорта | Доля в % |
|---|--------------------|----------|--------------------|----------|
| 1. Машины, оборудование и транспортные средства | 2,9 | 21,5 | 2,8 | 25,1 |
| 2. Минеральная продукция | 2,0 | 15,0 | 1,5 | 13,2 |
| 3. Металлы, драгоценные камни и изделия из них | 2,3 | 16,5 | 1,7 | 14,4 |
| 4. Продукция химической промышленности | 1,3 | 9,6 | 1,5 | 13,6 |
| 5. Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 0,1 | 0,8 | 0,2 | 2,1 |
| 6. Текстиль и текстильные изделия | 1,1 | 7,8 | 0,9 | 7,6 |
| 7. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,05 | 0,3 | 0,04 | 0,4 |
| 8. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 3,4 | 25,3 | 2,17 | 19,2 |
| 9. Прочее | 0,4 | 2,8 | 0,46 | 4,4 |
| Всего | 13,6 | 100,0 | 13,1 | 100,0 |

Примечание. Данные округлены.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 640.

Обращает на себя внимание и разница в торговле отдельными товарными группами между экспортом и импортом. Так, импорт машин и оборудования намного превышает его экспорт, а экспорт минеральной продукции многократно превышает его импорт. Импорт продукции легкой промышленности многократно превышает его экспорт, они просто несопоставимы. Огромное превышение наблюдается и в импорте продовольственных товаров над их экспортом. Все это отражает особенности структуры экономики РФ в этот период.

9.2. Внешняя торговля услугами

От торговли товарами перейду к торговле услугами. Этот сектор в последние десятилетия приобретает все большее значение во внешнеэкономических связях и характеризует экономику не менее, а нередко и более, чем объем и структура внешней торговли товарами.



Следует отметить, что методология статистики услуг и оценка ее достоверности значительно более туманны, чем по статистике товаров. Нет данных и о зеркальной статистике в статистике РФ в этой области. Приходится поэтому, к сожалению, опираться только на данные Центробанка РФ в этой области. Относительно подробные данные о внешней торговле услугами публиковались только с 1995 года.

Данные о внешней торговле услугами РФ за 1995–1998 годы приводятся в табл. 79.

Таблица 79

Внешняя торговля РФ услугами за 1995–1998 годы (млрд долл.)

| Показатель | 1995 | 1998 | 1995 вне СНГ | 1998 вне СНГ | 1995 СНГ | 1998 СНГ |
|------------|------|------|-----------------|-----------------|-------------|-------------|
| Экспорт | 10,5 | 12,4 | 8,5 | 9,5 | 2,1 | 2,9 |
| Импорт | 20,2 | 16,4 | 17,2 | 13,5 | 3,0 | 3,0 |
| Сальдо | -9,7 | -4,0 | -8,7 | -4,0 | -0,9 | -0,1 |

Примечание. Данные округлены. Сальдо исчислено.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 649.

Из табл. 79 следуют четыре вывода. Во-первых, экспорт услуг из РФ во много раз ниже, чем экспорт товаров. Это характерно, как правило, для стран с относительно низким уровнем экономического развития. Во-вторых, экспорт услуг все же растет, что говорит об экономическом прогрессе в эти годы. В-третьих, сальдо торговли услугами является для России отрицательным, хотя оно снижается за счет и роста экспорта, и сокращения импорта. В-четвертых, отрицательное сальдо в торговле услугами относится преимущественно к странам вне СНГ. В торговле со странами СНГ оно либо в минимальной степени отрицательно (1995 год) либо близко к нулю (1998 год).

Для оценки уровня экономического развития исключительно важное значение имеет отраслевая структура торговли услугами. Она приведена за 1999 год (за более ранние годы она не публиковалась) в табл. 80.

Обращает на себя внимание ничтожный размер экспорта наиболее сложных видов услуг, таких как страховые, компьютерные и информационные, роялти и лицензионные платежи. Последние говорят об отсутствии у России значимых новых технических достижений или о неумении их продать. При этом отсутствовало желание приобретать иностранные технические достижения, о чем свидетельствует смехотворно низкий раз-



мер роялти и лицензионных платежей. Это еще раз говорит о не востребо-
ванности в этот период технического прогресса в России.

Таблица 80

Отраслевая структура внешней торговли услугами за 1999 год (млн долл.)

| Вид услуг | Экспорт | Импорт | Сальдо |
|-------------------------------|------------|------------|------------|
| Всего | 9067 | 13351 | -4067 |
| Транспортные, из них | 3006 | 2221 | 785 |
| - водный транспорт | 1002 | 832 | 170 |
| - воздушный транспорт | 1269 | 954 | 315 |
| - прочие виды транспорта | 735 | 435 | 300 |
| Поездки | 3723 | 7097 | -3374 |
| Строительные | 126 | 261 | -135 |
| Страховые | 22 | 261 | -239 |
| Связи | 464 | 309 | 155 |
| Финансовые | 101 | 81 | 20 |
| Компьютерные и информационные | 34 | 7 | 27 |
| Роялти и лицензионные платежи | 43 | 8 | 35 |
| Прочие деловые | Нет данных | Нет данных | Нет данных |
| Прочие услуги | 1549 | 3106 | -1557 |

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 649.

Огромное отрицательное сальдо по поездкам свидетельствует о больших тратах состоятельных слоев населения на зарубежный отдых и в то же время о слабом развитии отечественной индустрии туризма. Некоторые статьи вызывают недоумение. Например, положительное сальдо по водным перевозкам при слабом развитии российского морского флота и нахождении большей его части под флагами других государств. Вызывает сожаление нерасшифрованность значительной части услуг («прочие услуги»), особенно по импорту.

9.3. Ввоз и вывоз капитала

9.3.1. Ввоз капитала

Отдельные аспекты ввоза капитала рассматривались ранее (в параграфе 1.5) и будут рассмотрены ниже, когда речь пойдет о роли иностранного капитала в финансировании дефицита государственного бюджета РФ. В данном параграфе речь пойдет о наиболее общих аспектах проблемы в ее количественном и качественном выражении.



Ввоз капитала рассматривался российскими реформаторами как важнейшее условие экономического возрождения России. Имелись в виду, прежде всего, сопутствующие этому ввозу новые технологии, а также управленческий опыт в условиях рыночной экономики. И того, и другого в России остро не хватало. Объективно для таких надежд были, как будто, основания. В начале реформ затраты на рабочую силу в России были крайне низкими и она была несравненно более квалифицированной (при всех ее недостатках) и, главное, образованной, чем в развивающихся странах. Сырье и полуфабрикаты были дешевыми. Запасы полезных ископаемых – огромными и далеко не освоенными. К тому же наблюдалось благоприятное общее отношение государственной власти. Хуже всего обстояло дело с налогами, но их тяжесть могла компенсироваться другими преимуществами и уклонением от них. Однако фактический объем иностранных инвестиций оказался в 1990-е годы крайне низким, несравнимо ниже ожидаемого и в сопоставлении с другими странами с переходной экономикой. Особенно это видно по прямым иностранным инвестициям – ПИИ (см. параграф 1.5).

Дополню ранее приведенные данные отсутствовавшими в них сведениями об отраслевом распределении накопленных ПИИ на 1.7.1999. Они приведены в табл. 81.

Таблица 81

**Отраслевая структура накопленных прямых иностранных инвестиций
(млрд долл. и %)**

| Отрасль | Объем (млрд долл.) | В % |
|---|--------------------|-------|
| Всего | 11,7 | 100,0 |
| Топливная промышленность | 2,14 | 18,3 |
| Пищевая промышленность | 2,32 | 19,8 |
| Машиностроение и металлообработка | 0,47 | 4,0 |
| Цветная металлургия | 0,29 | 2,5 |
| Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность | 0,46 | 4,0 |
| Торговля и общественное питание | 1,15 | 9,8 |
| Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка | 0,37 | 3,2 |
| Связь | 2,31 | 18,9 |
| Транспорт | 0,34 | 2,9 |
| Иное | 1,93 | 16,5 |

Примечание. Данные округлены.

Источник. Бюро экономического анализа. Обзор экономической политики России в 1999 году. – М., 2000. – С. 378.



В перечне отраслей отсутствуют такие важные отрасли, как черная металлургия и химическая промышленность, которые не могли не привлечь прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Они, видимо, и образовали основную часть «прочих» отраслей.

Отраслевое распределение ПИИ демонстрирует весьма рациональное с точки зрения выгоды их распределение. Они концентрировались в ранее слабо развитых отраслях российской экономики и в то же время наиболее рентабельных. К ним в это время относились топливная промышленность, пищевая промышленность, торговля и общественное питание и связь. И из сказанного выше очевидно, что эти отрасли получили заметное развитие в этот период. Вложения в топливную промышленность, возможно, могли бы быть и намного больше, если бы не искусственные ограничения на их допуск в РФ. То же относится и к финансовому сектору.

Сколько-нибудь надежные данные о всем импорте капитала в Россию имеются только с 1995 года. Но именно с этого года они и приобрели заметный характер. Данные приведены в табл. 82.

Таблица 82

Ввоз иностранного капитала в Россию в 1995–1998 годах (млрд долл. и %)

| Вид капитала | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1995–1998 | То же, в % |
|---|-------|------|-------|-------|-----------|------------|
| 1. Прямые инвестиции | 2,0 | 2,6 | 4,86 | 2,76 | 12,2 | 10,2 |
| 2. Портфельные инвестиции | -0,74 | 4,5 | 45,9 | 8,9 | 58,6 | 49,1 |
| 3. Торговые кредиты и авансы (привлеченные) | 8,0 | 0,8 | 0,1 | -0,3 | 8,6 | 7,2 |
| 4. Ссуды и займы (привлеченные) | 9,1 | 11,1 | 13,3 | 6,7 | 48,8 | 40,8 |
| Всего | 18,36 | 19,0 | 64,16 | 18,06 | 119,6 | 100,0 |

Примечание. Данные округлены.

Источник. Финансы России. – М., 2000. – С. 17–18.

Точность данных табл. 82 не следует преувеличивать. Особенно сомнительны данные о кредитах и авансах, что очевидно по их исключительной колеблемости по годам.

Тем не менее из табл. 82 можно сделать несколько выводов. Во-первых, они говорят о немалой роли всего ввоза иностранного капитала (в отличие только от ПИИ) в российскую экономику. Во-вторых, крайне невелика в них доля прямых иностранных инвестиций, что говорит о их неудовлетворительной структуре. В-третьих, крайне неустойчива динамика инвестиций, что говорит о неустойчивости российской эко-



номики. В-четвертых, почти половина иностранных инвестиций (3-й и 4-й виды) носят краткосрочный характер, а с учетом того, что государственные краткосрочные облигации (ГКО), включенные в портфельные инвестиции, часто также носили краткосрочный характер, даже значительно больше половины. Эти особенности ослабляют роль иностранных инвестиций в российской экономике.

Очень важен вопрос о рентабельности иностранных инвестиций. В платежном балансе имеется статья «Доходы от инвестиций», которая должна на этот вопрос ответить. По данной статье за 1995–1998 годы получается доход в 44,5 млрд долл. или 8,8 млрд долл. в год [1]. Если сопоставить ее с ежегодной величиной инвестиций в этот период в размере 23,9 млрд долл., получается огромная рентабельность в 36,8 % ежегодно. Это несравнимо выше, чем внутри развитых стран, где она (если судить по процентным ставкам) не превышала 6–8 % ежегодно.

9.3.2. Вывоз капитала из России

Огромный вывоз капитала из России в данный период, в отличие от ввоза, стал большой неожиданностью для российских экономистов и властей, хотя опыт развивающихся стран, особенно Латинской Америки, должен был их насторожить.

Следует различить легальный вывоз капитала, обусловленный необходимостью создания рыночной инфраструктуры за рубежом (сбытовой и кредитной) от нелегального вывоза капитала или бегства капитала. В общем объеме вывоза капитала из России легальный вывоз занимал ничтожное место. Так, по данным платежного баланса за 1995–1998 годы без учета приобретения иностранной валюты он составил лишь 13,9 млрд долл. [9].

Каковы были мотивы вывоза капитала из России российскими предпринимателями и другими экономическими субъектами? Прежде всего, по моему мнению, неуверенностью в прочности рыночных преобразований и нелегальностью полученных в России доходов. Начну со второй причины. Очевидно, что полученные чиновниками взятки и доходы от «крышевания» бизнеса и прямого его грабежа организованной преступностью, равно как от торговли наркотиками и другими видами нелегального предпринимательства, носили криминальный характер. Чиновники и преступники не могли быть уверены, что когда-нибудь российские власти не начнут искать эти незаконные доходы вместе с их владельцами. Поэтому в целях безопасности они их переводили за границу в наиболее безопасные от возможных преследований страны. Нередко вслед за капиталами переселялись в эти страны их владельцы. Неуверенность в прочности рыноч-



ных преобразований ощущали очень многие предприниматели. Они прекрасно понимали нелегитимный характер приватизации и незаконность многих полученных ими доходов. Также на них влияли и политическая нестабильность, значительное влияние левых партий и настроений до конца 1990-х годов. Сохранился в исторической памяти процесс конфискации богатств капиталистов после 1917 года. Для какой-то части капиталистов вывоз капиталов мог быть временным аэродромом на случай экономических и политических потрясений в России. Наконец, вывезенные за границу капиталы сразу использовались на потребительские нужды и приобретение там недвижимости для комфортного и безопасного отдыха.

Имеется несколько оценок размера общего вывоза капитала. Одна, наиболее распространенная, связана с анализом отдельных статей платежного баланса России (товарные кредиты и авансы предоставленные, изменение задолженности по не поступившей валютной выручке, ошибки и пропуски). Выполненная таким образом оценка для 1996–1998 годов дала в качестве верхней оценки по всем трем статьям 91,1 млрд долл. или более 30 млрд долл. в год, по «ошибкам и пропускам» – 23,7 млрд долл. [10]. Если верхнюю оценку распространить на весь период, получается 210 млрд долл. Я произвел расчет экспорта капитала, исходя из рассчитанного конечного использования ВВП в размере чистого экспорта товаров и услуг, что несколько преувеличивает эту величину. Исходя из уровня 1996 года он составил 331,7 млрд долл. [11]. В любом случае речь идет об огромной величине, существенно снижающей возможности инвестиций в России и повышения жизненного уровня ее населения.

Примечания

1. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 642.
2. Х. Симола. Качество российской статистики импорта // ЭКО. – № 3. – 2012. – С. 98.
3. Там же. – С. 96.
4. Там же. – С. 98.
5. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 634.
6. Российская Федерация в 1992 году. – М., 1993. – С. 51; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 636.
7. Х. Симола. Указ. соч. – С. 100.
8. Финансы России. Статистический сборник. – М., 2000. – С. 17.
9. Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения России в 1999 году. – М., 2000. – С. 353.
10. Там же. – С. 358.
11. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 343.

Глава 10

Труд и занятость в 1992–1998 годах

Нет нужды доказывать, что трудовые ресурсы – важнейший фактор экономического развития. Поэтому изучение их объема, динамики и особенно структуры использования по отраслям экономики может пролить свет на многие особенности экономического развития РФ в данный период.

Характеристики труда и занятости имеют количественный и качественный аспекты. Они будут рассмотрены отдельно.

10.1. Количественная характеристика труда и занятости населения

На занятость населения влияют, как известно, объем трудовых ресурсов и их использование в экономике. Прежде чем рассмотреть конкретные данные, необходимо проанализировать достоверность данных официальной статистики в этой области. Они, как мне представляется, столь же мало достоверны, как и в большинстве других областей экономики в этот период. Это относится как к общей величине трудовых ресурсов, общей занятости, так и к их распределению по отраслям экономики. Весьма сомнительна отчетность предприятий о занятости работников в этот период. Понятно, что огромный теневой сектор вообще не сообщал о численности занятых. Что касается легального сектора, то и его отчетность вызывала большие сомнения. Она опиралась на данные о количестве трудовых книжек в отделах кадров предприятий. В 1990-е годы эти данные далеко не соответствовали реальной занятости. Миллионы людей фактически полностью или частично прекращали свою трудовую деятельность на предприятиях, не забирая оттуда свои трудовые книжки. Это могло быть связано с наличием дополнительной (к основной) занятости. Например, десятки

тысяч преподавателей экономических дисциплин в вузах часто преподавали в нескольких вузах или работали в консультационных организациях. Часто научные работники могли заниматься одновременно коммерческой и иной деятельностью. Но наиболее распространенным случаем была челночная деятельность, в которую были вовлечены миллионы людей. Аналогичное значение имела занятость десятков миллионов горожан на дачных огородах.

Важным коррективом к официальной отчетности о занятости могли бы стать данные переписи населения 2002 года. Если бы она была хорошо подготовлена в методическом и организационном отношении и добросовестно проведена. Но эти условия не были выполнены. В этом отношении Росстат повел себя так же (не лучше и не хуже), как и другие государственные структуры в этот период, т. е. расхлябанно и безответственно. Почти сразу после публикации результатов переписи населения началась резкая и аргументированная критика ее достоверности. Приводимые в СМИ и научной литературе данные о подготовке и ходе проведения переписи 2002 года позволяют усомниться в том, что она дает даже примерное представление о численности и других характеристиках населения России в этом году [1].

Естественно начать характеристику состояния трудовых ресурсов с их общей величины. В обычных условиях в СССР и РСФСР в 1960–1980-е годы она определялась преимущественно демографическими характеристиками населения. Именно эти характеристики определили затухание прироста трудовых ресурсов в СССР в этот период. Еще более заметным оно было в РСФСР, где рождаемость была значительно более низкой, чем в целом по СССР. Сокращение прироста трудовых ресурсов – один из факторов замедления экономического развития СССР в 1970–1980-е годы. Исходя из сложившейся демографической структуры населения СССР на 1990-е годы Институт народнохозяйственного прогнозирования АН СССР показывал минимальный прирост занятости в народном хозяйстве: со среднегодовыми темпами в 0,43 % в 1991–1995 годах и 0,03 % в 1996–2000 годах [2]. Очевидно, что в РСФСР он должен был быть еще меньше.

В 1990-е годы к обычным факторам изменения занятости добавилось еще несколько. Прежде всего, значительные размеры приобрела международная иммиграция. С одной стороны, из России в значительном количестве эмигрировали евреи, немцы, утекала интеллектуальная элита. С другой стороны, в Россию в этот период в большом количестве

возвращались соотечественники из республик бывшего СССР, подвергавшиеся там дискриминации по национальному признаку. Наконец, в Россию, в связи с более высоким уровнем жизни и возможностями трудоустройства, начался приток трудовых ресурсов из республик Средней Азии и Закавказья. Эти огромные миграционные потоки, за исключением эмиграции евреев и немцев, отвратительно фиксировались российскими властями. Можно высказать предположение, что эмиграция и иммиграция примерно уравнивали друг друга. Но с точки зрения влияния на экономическое развитие в этот и, тем более, последующий период эмиграция и иммиграция были не равноценны. Эмигрировали в среднем более образованные и трудолюбивые, а иммигрировали менее образованные и трудолюбивые. Наконец, в этот период появился совершенно новый элемент в использовании трудовых ресурсов – безработица.

Официальные данные о величине экономически активного населения, полученные выборочным методом (сплошная статистика измерения экономически активного населения в этот период была ликвидирована) говорят о его сокращении с 74,9 млн человек в 1992 году до 67,3 млн человек в 1998 году [3] или почти на 10 %. Это можно считать огромным сокращением за столь исторически короткий период. В целом это сокращение вписывается в изложенные выше факторы ее динамики. Можно полагать, однако, что эти данные несколько преувеличивают реальное падение экономически активного населения из-за слабого учета нелегальной занятости.

Что касается занятого населения, то оно сократилось больше из-за значительного роста безработицы. Если в 1992 году по статистике МОТ в России было 3,8 млн безработных, то в 1998 году уже 8,9 млн [4]. В связи с этим число занятых в экономике снизилось с 71 млн человек в 1992 году до 58,3 млн человек в 1998 году [5] или на огромную величину 18 %. И эти данные не включают нелегальную занятость. Следует подчеркнуть, что численность занятых в этот период ни в коей мере не препятствовала экономическому росту. Она была даже излишней из-за медленного высвобождения излишне занятых. Скрытая безработица по-прежнему оставалась очень значительной. И это было резервом для роста экономики в будущем.

От общей занятости перейду к ее отраслевому распределению. Здесь влияние экономической реформы было намного более значительным.



10.2. Структура занятости

Решающую роль в отраслевом распределении занятости играли изменения в спросе на продукцию отдельных отраслей экономики. Соответственно в одних отраслях экономики занятость падала, в других – росла. В связи с изменением соотношения спроса и предложения трудовых ресурсов изменялись соотношения в уровне оплаты труда в отдельных отраслях экономики. Именно последние непосредственно влияли на динамику занятости. Конечно, и в командной экономике относительная оплата труда существенно влияла на размер занятости, но лишь на его нижнюю границу (я отвлекаюсь здесь от использования принудительного труда). Его верхняя граница в легальной экономике определялась планами по численности занятых и фонду заработной платы. В постсоветской экономике роль оплаты труда в отраслевом распределении трудовых ресурсов неизмеримо выросла. Конечно, и здесь была верхняя граница занятости. Она теперь определялась экономическими соображениями.

Учитывая сказанное о роли оплаты труда в распределении занятости, начну рассмотрение этого вопроса с приведения данных об относительном уровне оплаты труда по различным видам занятости в начале 1998 года. Эти данные были обнародованы газетой «Аргументы и факты» [6]. Газета предупреждала, что речь идет о наиболее высоких оплатах по каждой профессии. Но это обстоятельство не имеет особого значения, поскольку речь идет не об абсолютных, а об относительных значениях.

Профессии Оплата (руб. в месяц)

Самые престижные

Аудитор 20 000
Финансовый аналитик 2500
Финансовый менеджер 25 000
Специалисты по ценным
бумагам 18 000
Антикризисный
управляющий 26 000
Финансовый контролер 20 000
Переводчик 8000

Бюджетники

Врач 1500
Медсестра 600
Профессор 1800
Учитель 2000
Генерал 4000
Дворник 2000
Мусоросборщик 1800
Сантехник 1650
Провизор 2000



Популярный ведущий 48 000
 Дипломат 4000
 Дангист 10 000
 Страховой агент 900 (и %)
 Дизайнер 10 000
 Рекламный агент 1500 (и %)
 Логистик (отвечает за
 транспортные перевозки) 11 000
 Известный адвокат 1500 в час
 Маститый нотариус 800 000
 Юрист 30 800
 Бухгалтер 26 000
 Менеджер по рекламе 30 800
 Секретарь-референт в крупном
 банке 12 800

Самые опасные

Летчик 9000
 Водитель 5240
 Управляющий банком 300 000
 Милиционер 2500
 Шахтер 5240
 Известный журналист 19 000
 Военный 2500
 Охранник 30 100
 Космонавт 20 000
 Спасатель МЧС 1500
 Предприниматель 70 500
 Телохранитель 120 в час
 Пилот частного самолета 18 400

Особо важные

Губернатор 3500 + набабки,
 до 15 000
 Президент 12 000
 Депутат Госдумы 24 000
 Чиновник-руководитель
 администрации Президента 24 000

Торговля и сфера услуг

Губернер 20 в час
 Сиделка 15 в час
 Шеф-повар ресторана 9240
 Официант 2156
 Парикмахер 5000
 Продавец (гос. магазин) 1800
 Прислуга 2500
 Персональный водитель 2800
 Водитель-телохранитель 9300
 Визажист класса «Люкс» 1300
 (и чаевые)

Няня 3100
 Кухарка 3100
 Стюардесса 2100

Антипрофессии

Вор в законе 12 320 000 в год
 Попрошайка 1000 в день
 Вор 6100
 Проститутка (салонная) до 21 000
 Мошенник 9240
 Фальшивомонетчик 30 800
 Рэкетир 30 800
 Киллер 308 000 (за заказ)
 Компьютерные взломщики
 до 30,8 иллиона в год

Творческие профессии

Стилист с именем до 6200 в день
 Модельер 180 000
 Манекенщица 6300 в день
 Артист театра 3000
 Писатель 70 000 за книгу
 Певец 60 000,
 крутые до 620 000 за выезд



Директор предприятия
(например, в Туле) 600 000
Генеральный директор АО
«Лензолото» В. Кочетков 135 520
(без учета премий)

Технари
Инженер 3000
Строитель 3000
Сталевар 2100

Разные
Специалист по резке бумаг 2000
Сексот 8500

Самый очевидный вывод из этой таблицы, на котором я здесь не буду заострять внимание, состоит в чудовищном социальном расслоении. Разница в оплате труда директора предприятия в Туле и, например, сталевара составила 3 тысячи раз!

Но в рамках рассматриваемого вопроса отмечу коренное изменение приоритетов в оплате труда. Наиболее высоко оплачивалась деятельность киллера и вора в законе. В то же время милиционер зарабатывал во много тысяч раз меньше. Надо ли удивляться разгулу преступности в этот период и росту армии преступников? На дне социальной лестницы оказались рядовые труженики физического и умственного труда – рабочие, бюджетники, включая ученых и ИТР. Достаточно сказать, что дворник зарабатывал больше профессора. Очень высокие доходы доставались предпринимателям и руководителям предприятий. Коренным образом изменилось социальное положение экономистов и юристов. В советский период их доходы были весьма скромны. Теперь они стали фаворитами в оплате труда, далеко опережая шахтеров и сталеваров. Конечно, на таком положении сказался переход к рыночной экономике, при которой роль экономических и юридических знаний возростала в огромной степени. Молодежь ответила на этот сигнал громадным ростом поступлений на экономические и юридические специальности и сокращением – на инженерные специальности. Но этот рост не мог сопровождаться соответствующим ростом квалифицированного преподавательского состава. По экономическим и юридическим специальностям преподавателей остро не хватало и в советские времена. Поэтому выпускалось огромное количество полуграмотных экономистов и юристов. Пренебрежение подготовкой «технарей», знакомых с новой техникой и с новыми технологиями, должно было стать огромным препятствием для возрождения экономики после завершения кризиса.



Переходя к официальным данным об отраслевой структуре занятости, следует констатировать, что она крайне малодостоверна. Целые социальные слои вообще не нашли в ней отражения. О занятости в этих слоях приходится судить по сообщениям СМИ и отдельных исследователей-социологов и экономистов. По этим сообщениям в одной только челночной торговле было занято до 10 млн человек. В охранной деятельности было занято 1–1,5 млн человек. Между силами обороны и силами наступления имеется прямая зависимость. Поэтому, если к силам обороны, вместе с частными охранными службами, отнести и численность МВД (более 1 млн человек), можно полагать, что в организованной преступности было занято тоже около 1 млн человек. А где числятся миллионы городских жителей, занятых по совместительству сельскохозяйственной деятельностью на садах и огородах? Несколько сот тысяч человек были заняты в профессиональной проституции. Число примеров подобных «пропусков» в реальной структуре занятости можно умножить.

Мне известна только одна серьезная попытка установить реальную занятость населения России. Она представлена в статье С. Кордонского и его коллег и относится к 2009 году [7]. В ней выделены, с учетом недееспособных членов семей, такие необычные для российской статистики занятости категории, как лица свободных профессий, куда наряду с писателями, музыкантами, журналистами и частно практикующими юристами включены и проститутки общей численностью 4,6 млн человек [8], отходники общей численностью 10–15 млн человек, деградирующие элементы (бомжи, наркоманы, алкоголики) общей численностью 2,35 млн человек [9], криминал общей численностью в 10,9 млн человек [10]. Указанное распределение, крайне полезное с социологической и экономической точки зрения, со статистической точки зрения, однако, практически не обосновывается. В расчете (его осуществлял научный сотрудник Института философии Сибирского отделения РАН Ю.М. Плюснин) явно виден повторный счет. Так, к криминалу отнесены судимые в прошлом, а наркоманы и алкоголики могут быть во всех категориях населения. Ясно одно: официальная структура занятости в этот период очень далека от реальной картины. Тем не менее я считаю необходимой ее привести, ибо какие-то тенденции занятости она все же отражает, и затем указать на необходимые (и возможные) качественные поправки (табл. 83).

**Распределение численности занятых по отраслям экономики РФ
(млн человек, %)**

| Отрасли экономики | 1990 | 1995 | 1995/ 1990 в % | 1998 | 1998/ 1990 в % | 1998/ 1990 в % |
|---|------|------|-------------------|------|-------------------|-------------------|
| Всего в экономике | 75,3 | 66,4 | 88,1 | 63,8 | 96,0 | 84,7 |
| Промышленность | 22,8 | 17,2 | 75,4 | 14,2 | 82,5 | 62,3 |
| Сельское хозяйство | 9,7 | 9,7 | 100,0 | 8,7 | 89,6 | 89,8 |
| Лесное хозяйство | 0,24 | 0,26 | 108,3 | 0,24 | 92,3 | 100,0 |
| Строительство | 9,0 | 6,2 | 68,8 | 5,1 | 75,0 | 56,6 |
| Транспорт | 4,9 | 4,4 | 89,8 | 4,0 | 90,9 | 81,6 |
| Связь | 0,88 | 0,87 | 98,6 | 0,84 | 96,5 | 95,4 |
| Оптовая и розничная торговля, общественное питание | 5,9 | 6,6 | 118,6 | 9,3 | 140,9 | 157,6 |
| ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания населения | 3,2 | 3,0 | 93,7 | 3,4 | 113,3 | 106,2 |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 4,2 | 4,4 | 104,9 | 4,5 | 102,3 | 107,1 |
| Образование | 6,1 | 6,2 | 101,6 | 6,0 | 96,8 | 98,4 |
| Культура и искусство | 1,16 | 1,13 | 97,4 | 1,11 | 98,2 | 95,6 |
| Наука и научное обслуживание | 2,8 | 1,7 | 60,7 | 1,1 | 64,7 | 39,3 |
| Финансы, кредит, страхование | 0,4 | 0,82 | 2,05 | 0,74 | 90,2 | 1,85 |
| Управление | 1,6 | 1,9 | 118,8 | 2,8 | 147,4 | 1,75 |
| Другие отрасли | 2,35 | 2,0 | 85,1 | 1,7 | 0,85 | 72,3 |
| | | | То же, в % | | | |
| Промышленность | 30,3 | 25,8 | | 22,2 | | |
| Сельское хозяйство | 12,9 | 14,7 | | 13,7 | | |
| Лесное хозяйство | 0,3 | 0,4 | | 0,4 | | |
| Строительство | 12,0 | 9,3 | | 8,0 | | |
| Транспорт | 6,6 | 6,6 | | 6,3 | | |
| Связь | 1,2 | 1,3 | | 1,3 | | |
| Оптовая и розничная торговля, общественное питание | 7,8 | 10,1 | | 14,6 | | |
| ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания | 4,3 | 4,5 | | 5,3 | | |



Окончание табл. 83

| Отрасли экономики | 1990 | 1995 | 1995/ 1990 в % | 1998 | 1998/ 1990 в % | 1998/ 1990 в % |
|---|------|------|-------------------|------|-------------------|-------------------|
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 5,6 | 6,7 | | 7,0 | | |
| Образование | 7,9 | 9,3 | | 9,3 | | |
| Культура и искусство | 1,7 | 1,7 | | 1,7 | | |
| Наука и научное обслуживание | 3,7 | 2,5 | | 2,0 | | |
| Финансы, кредит, страхование | 0,5 | 1,2 | | 1,1 | | |
| Управление | 2,1 | 2,9 | | 4,4 | | |
| Другие отрасли | 3,1 | 3,0 | | 2,7 | | |

Примечание. Все данные округлены.

Источник. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 137.

Прежде чем анализировать несовершенство официальных данных об отраслевой занятости, отмечу, что они все же отражают, пусть и не полностью, реальные изменения в занятости, вызванные изменениями в экономике. Речь идет прежде всего об изменении соотношения между занятостью в производстве товаров и услуг. Если в начале периода занятость в сфере производства товаров (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство) превосходила занятость в сфере услуг (соответственно 55,5 % и 44,5 %), то в конце периода заметно уступала (соответственно 44,3 % и 55,7 %). Это изменение хорошо вписывается в относительную динамику этих сфер, показанных в главе 6. Но произошло не только изменение удельных весов. В двух из четырех отраслей (промышленность и строительство) произошло значительное абсолютное снижение численности занятых. В сфере услуг больше всего бросается в глаза изменение занятости в науке и управлении. Занятость в науке сократилась в огромной степени. Частично это сокращение оправдывалось излишней занятостью в науке в советский период. К сожалению, наряду со слабыми научными работниками науку в этот период покинуло очень много сильных научных работников, либо ушедших в предпринимательство, либо уехавших из России. Что касается государственного управления, то его рост на 75 % выглядит абсурдным с учетом того, что прямая роль государства в экономике – главной сфере государственного

управления в СССР резко сократилась в 1990-е годы. Очевидно, что этот рост преимущественно объясняется чудовищной расточительностью в этой сфере, ее неоправданным разбуханием даже по сравнению с СССР, где эта сфера также была раздутой. В то же время привлекательность этой сферы резко выросла из-за возможности получения взяток. В какой-то степени рост был вызван также принятием РФ части функций, которые ранее осуществлялись союзными органами власти. К сожалению, не хватает данных для определения численности занятых в последней категории.

Ожидаемо выросла абсолютная численность занятых в оптовой и розничной торговле, общественном питании за счет роста занятости в оптовой и розничной торговле, где возникла излишняя занятость из-за примитивизации этой сферы. То же самое можно сказать о финансах, кредите и страховании. Мало изменилась численность занятых в образовании, здравоохранении, в сфере ЖКХ и бытового обслуживания населения, в культуре и искусстве. Несмотря на огромное сокращение финансирования образования и здравоохранения, культуры и искусства, власти не решались сокращать численность занятых в этих сферах, опасаясь их дезорганизации и социальных волнений. Таким образом, не имея другого выхода, персонал в большинстве вынужден был мириться с нищенской оплатой, частично возмещая ее подношениями или частной практикой в новообразовавшихся частных учреждениях.

Загадочную статью «Другие отрасли» методом исключения и по экономической логике, скорее всего, можно отнести к вооруженным силам, где в этот период происходило сокращение личного состава.

Из приведенных данных видно, что в этот период произошли огромные изменения в структуре занятости населения, обусловленные преимущественно изменениями в структуре экономики и относительными различиями в оплате труда в отраслях экономики. Вопрос в том: отражают ли эти изменения полностью происходящие в этой сфере процессы или многое оказывается не отраженным или отражено искаженно? Где в этих данных отражаются отходники, преступники, маргиналы, проститутки и прочие многочисленные элементы, не вписывающиеся в указанную отраслевую классификацию? Первое подозрение связано с точностью данных об общей численности занятых в экономике. Ее можно сопоставить с общей численностью населения за вычетом неработающих пенсионеров, учащихся дневной формы обучения и домохозяйек. При этом надо также учесть работающих иммигрантов. Согласно



текущему учету населения в 1998 году среднегодовая численность населения РФ (как средняя от численности на 1 января 1998 года и 1 января 1999 года) составила 146,5 млн человек [11]. В дошкольных учреждениях обучалось 4,4 млн человек, что, конечно, не дает полного представления о численности детей в возрасте до 7 лет. Для этого следует учесть рождаемость в 1992–1997 годах. Она равнялась по годам в миллионах человек: 1,6, 1,4, 1,4, 1,3, 1,3, 1,2, всего 6,9 [12] (младенческая смертность была ничтожной). Обучались в дневных общеобразовательных учреждениях 21,5 млн человек, в учреждениях начального профтехобразования – 1,7 млн человек, в средних специальных учебных заведениях – 2,6 млн человек, по очной форме высших учебных заведений – 1,98 млн человек [13]. Итого: населения в возрасте до 22 лет – 34,7 млн человек. Общее число пенсионеров в 1998 году составило 38,4 млн человек, в том числе по старости – 29 млн человек, по инвалидности – 4,8 млн человек [14]. Если сложить число учащихся (включая детей до 7 лет) с числом пенсионеров, получается 73,1 млн человек. Вычет этой величины из общей численности населения дает величину в 73,1 млн человек, что значительно превышает величину экономически активного населения в 1998 году – 67,3 млн человек – примерно на 6 млн человек. Здесь, однако, следует учесть несколько обстоятельств. Во-первых, часть женщин в трудоспособном возрасте (примерно 10 %) было устойчиво занято в домашнем хозяйстве. Уже одно это уменьшает разницу примерно на 3 млн человек, сближая ее с численностью экономически активного населения. Важное значение приобретает вопрос, все ли дети посещали школы. По этому вопросу высказывались разные точки зрения. Согласно одной из них 2 млн детей в этот период бросали учебу в старших классах. С другой стороны, и это намного существенней, далеко не все пенсионеры не принимали участие в экономической деятельности. Для советского времени доля занятых пенсионеров Институтом народно-хозяйственного прогнозирования (ИНХП) АН СССР на период 2000 годов принималась в размере 13–17 % от их общей численности [15]. Вопрос состоит в том: каково было реальное количество пенсионеров, занятых в экономике в 1990-е годы? Об этом говорят данные Росстата, касающиеся, разумеется, только легальной занятости. Согласно этим данным доля работающих пенсионеров в общем их числе составляла в 1990 году 20,7 %, 1995 году – 22,7, в 1998 году – 18,7 % [16]. В абсолютных величинах для 1998 года это составляет 7,1 млн человек. С учетом еще как минимум, по моим оценкам, 2 млн нелегальных иммигрантов и 1 млн необучающихся

молодых людей школьного возраста, получается увеличение экономически активного населения примерно на 13 млн человек по сравнению с расчетами Росстата в 1998 году. Скорее всего, Росстат переоценивал и число безработных по методике МТО. Но и без учета этого фактора фактическая занятость более чем на 10 млн человек оказывается больше оценок Росстата. Эта величина и позволяет найти место для тех категорий населения, которые не вписывались в официальную занятость.

Но часть этой категории легко попадала и в официальную занятость. Так, занятые в частной охранной деятельности числились в качестве занятых в соответствующих отраслях экономики, уменьшая удельный вес рабочих и ИТР (некоторые из них могли числиться и в ИТР). Если учесть и нелегальную занятость, то картина занятости меняется еще больше. Наверняка часть физически здоровых пенсионеров пребывала в немалом количестве и среди челноков, и среди работников рынков. Немало из них занималось сельским хозяйством на приусадебных участках. В то же время числящиеся среди занятых в промышленности или науке могли в немалом количестве, хотя бы часть года, находиться в административных отпусках, фактически занимаясь тем же челночеством или отходничеством. Уровень производства в промышленности, например, и особенно в наиболее трудоемкой обрабатывающей промышленности, был настолько низок, что для него требовалось намного меньше занятых, чем их числилось в отделах кадров предприятий.

Внесение поправок в численность занятых существенно меняет многие экономические показатели экономики РФ. Прежде всего, меняется в сторону понижения уровень производительности труда как в начале, так и еще больше в конце периода. Еще больше снижается динамика производительности труда в целом по экономике и особенно в сфере услуг (частично это мною учтено при расчете динамики производительности труда в некоторых отраслях сферы услуг). В то же время должна вырасти динамика годовой и особенно часовой производительности труда в сфере производства товаров. Надо отвергнуть представление о сокращении экономически активного населения и занятости в этот период, основанное на данных статистики Росстата. Ухудшение материального положения вынудило вернуться к ней многих, ранее не вовлеченных (домохозяйки, пенсионеры), и привлечь иммигрантов.

Существенные изменения вносятся в структуру занятости. Еще больше снижается доля занятых в производстве товаров и растет доля занятых в сфере услуг.



10.3. Качественные изменения в сфере занятости

Не менее важное значение, чем количественные изменения в сфере занятости, имели качественные изменения. Суть их состояла в исключительно быстрой деквалификации занятых. Это означало коренной поворот в отношении состава занятых. Начался он, правда, ранее, в период застоя, с ухудшением качества образования и престижа квалифицированного труда, но в данный период эта тенденция проявилась особенно ярко и в огромном масштабе.

Прежде всего это было связано с изменениями отраслевой структуры занятости. Все отрасли экономики в РФ можно разделить на три крупных типа: высокотехнологичные, среднетехнологичные и низкотехнологичные. К высокотехнологичным относятся наукоемкие отрасли промышленности (прежде всего большинство отраслей ВПК), электронная связь, естественные науки, естественно-техническое высшее образование, культура и искусство, вооруженные силы. К среднетехнологичным – большая часть промышленности, строительство, транспорт, гуманитарное высшее образование, среднее образование, здравоохранение, государственное управление, торговля в виде торговых сетей, финансы, кредит и страхование. К низкотехнологичным – сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, большая часть торговли и общественного питания. Это деление означает не то, что все занятые в этих отраслях были одинаково квалифицированы, а только среднюю оценку их квалификации.

Из того, что было сказано выше о развитии отраслей экономики и структуре занятости, очевидно, что быстрее всего, катастрофически занятость падала в высокотехнологичных отраслях. Значительно, но меньше – в среднетехнологичных отраслях. И меньше всего – в низкотехнологичных отраслях. Следовательно, быстро падала и средняя квалификация занятых.

В этот период появилась массовая безработица. За время безработицы безработные теряли квалификацию. Но даже когда они получали возможность ее вернуть, они, как правило, меняли более квалифицированную работу на менее квалифицированную работу.

Значительные масштабы в этот период приобрела эмиграция из России и иммиграция в Россию. Как правило, эмигрировали более квалифицированные работники, а иммигрировали менее квалифицированные.

Наконец (но не в последнюю очередь), в этот период катастрофически ухудшилось качество подготовки на всех уровнях образования. Это было связано со многими причинами. Назову важнейшие в порядке важности: падение престижа квалифицированного труда в обществе, мизерное финансирование образования и нищенская оплата труда преподавателей, отсутствие контроля за качеством образования.

Снижение качества образования достаточно точно зафиксировали появившиеся в этот период или в начале XXI века международные рейтинги образовательных институтов. Так, среди 500 лучших вузов мира российских оказывалось не более двух (МГУ и Санкт-Петербургский университет), да и то, занимающих позиции во 2-й и 3-й сотне. Из 5000 лучших вузов мира российских оказалось лишь 50. Остальные более тысячи вряд ли заслуживали названия высшего учебного заведения. Из обучающихся экономистов и юристов едва ли более 10 % получали полноценное высшее образование. А ведь именно на экономические и юридические специальности приходился основной прирост числа студентов в этот период. В это же время практически развалилась подготовка рабочих для сферы производства товаров ввиду отсутствия спроса на этих рабочих.

Важный аспект качества трудовых ресурсов – их возрастная структура. В СМИ этого периода многократно приводились примеры ухудшения возрастной структуры на многих предприятиях производства товаров, в науке и высшем образовании. К сожалению, текущая статистика не содержала данных о возрасте работников. Впервые этот вопрос был поставлен в ходе переписи 2002 года. Однако полученный результат вызывает серьезные сомнения в своей достоверности. Достаточно отметить, что при среднем возрасте всех занятых 39,1 лет средний возраст квалифицированных рабочих, занятых в сфере производства товаров вопреки этим сообщениям и экономическому здравому смыслу, составил тоже примерно 39 лет [17]. Это еще раз говорит о низком качестве проведения переписи населения 2002 года. Безусловно, возрастной состав занятых в производстве товаров, науке и образовании резко ухудшился в связи с оттоком из нее в более доходные отрасли молодых работников. Это должно было вызвать серьезные затруднения на определенном этапе развития данных отраслей. Вернуть старых работников в сферу производства товаров из сферы услуг было крайне затруднительно не только из-за разницы в оплате труда, но и из-за потери трудовых навыков.



При всей примитивизации российской экономики и общества и в связи с сокращением потребностей в квалифицированных кадрах оставались две сферы, где эти потребности оставались высокими: экономического регулирования и создания финансовых институтов. Эта потребность в очень значительной степени удовлетворялась за счет привлечения иностранцев в качестве экспертов и специалистов. Их начали привлекать в небольшом количестве и в некоторых крупнейших российских производственных и торговых компаниях – в качестве высших должностных лиц, занимающихся преимущественно управленческими и финансовыми операциями. В то же время преимущественно в зарубежных вузах готовили российских специалистов, которые в дальнейшем были привлечены к практической работе.

Важный элемент ухудшения качества трудовых ресурсов – ухудшение здоровья населения, в том числе в трудоспособном возрасте. Но об этом я расскажу в следующей главе.

Деградация трудового потенциала должна была затруднить восстановление российской экономики после кризиса 1990-х годов. Но еще больше она должна была стать препятствием модернизации экономики в поствосстановительный период.

Изменения в занятости в 1990-е годы обусловлены изменениями в структуре экономики и новых приоритетах в оплате труда и вознаграждениях за владение собственностью в этот период. Общая численность экономически активного населения и занятости в этот период, скорее всего, не сократилась или сократилась незначительно. Поэтому трудовые ресурсы с количественной стороны не препятствовали экономическому развитию. Был даже их излишек по сравнению с потребностью, что создавало значительную открытую и еще больше скрытую безработицу.

Гораздо хуже обстояло дело с качеством трудовых ресурсов. Оно значительно ухудшилось в связи с деградацией отраслевой структуры экономики, длительной безработицей, утечкой умов, притоком малообразованных иммигрантов и катастрофическим ухудшением качества образования и здоровья населения. Это должно было создать огромные затруднения в период модернизации экономики. В данный период в некоторых областях экономика удовлетворялась за счет привлечения иностранных специалистов.



Примечания

1. Демоскоп Weekly, 20 января – 3 февраля 2003 года (обсуждение итогов проведения переписи на кафедре экономической социологии Высшей школы экономики); А.Ю. Пшеницын. Окайнные годы // Советская Россия, 4 июня 2003 года.
2. Проблемы прогнозирования. – № 1. – 1990. – С. 13.
3. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 129.
4. Там же.
5. Там же.
6. Самый высокий заработок // Аргументы и факты. – № 22. – 1998. – С. 6.
7. Кордонский С.Г., Дехант Д.К., Моляренко О.А. Сословные компоненты социальной структуры России: гипотетико-дедуктивный анализ и попытка моделирования // Мир России. – 2012. – № 2.
8. Там же. – С. 76.
9. Там же. – С. 77.
10. Там же.
11. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 82.
12. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 44; Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 98.
13. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 222–230.
14. Там же. – С. 197.
15. Проблемы прогнозирования. – № 1. – 1990. – С. 149.
16. Малева Т., Синявская О. Можно ли повысить занятость пенсионеров // Демоскоп Weekly, 18–31 августа 2008 г.
17. Всероссийская перепись населения. Т. 9. Занятость населения. – М., 2005. – С. 67.

Глава 11

Уровень жизни населения

В этой главе речь пойдет о тех аспектах уровня жизни населения, которые не нашли отражения в предыдущих главах.

11.1. Потребление населения и социальная дифференциация доходов населения

Основные факты о текущем уровне потребления населения в целом были приведены при характеристике производства потребительских товаров промышленности, сельского хозяйства, производства услуг, импорта потребительских товаров и макроэкономического положения.

Исходными для оценки динамики общего объема личного потребления населения служат данные о потреблении домашних хозяйств. Согласно моим расчетам [1] в 1996 году оно составило к уровню 1990 года 59,3 %. По заслуживающим доверия оценкам Росстата за 1996–1998 годы они выросли на 1,5 % [2]. Следовательно, в 1998 году они составили 60,8 %, снизившись за 8 лет почти на 40 %.

Важное значение имеют изменения в структуре личного потребления населения. Приведенные в главе 6 данные позволяют определить основные тенденции в этой области. Меньше всего снизилось потребление предметов потребления. Если судить по динамике розничного товарооборота, то оно снизилось на 29,7%. Фактическое снижение было заметно меньше, принимая во внимание наличие подсобных и личных хозяйств населения. В потреблении населения значительно выросла доля продовольственных товаров, как это всегда бывает при снижении реальных доходов населения. Произошло огромное сокращение потребления товаров долговременного пользования (за исключением легковых автомобилей). В то же время выросла доля предметов роскоши. Скорее всего не изменился объем потребления рыночных бытовых

услуг за счет взрывного роста многих ранее отсутствовавших или незначительных по объему новых услуг, потреблявшихся состоятельными слоями населения.

Очень значительно сократилось потребление услуг просвещения и здравоохранения в соответствии с сокращением их государственного финансирования, не компенсируемого вложением средств населения на оплату платных услуг.

Колоссальное явление в отношении уровня жизни населения в этот период – радикальное усиление социальной дифференциации населения. Официальная статистика СССР и РФ всегда сильно недооценивала эту дифференциацию из-за неучета теневых доходов. Она была по моим примерным расчетам весьма значительной уже в советский период [3]. Эта дифференциация уже только в силу огромного роста теневых доходов должна была значительно вырасти в 1990-х годах. Но этому способствовали также изменение приоритетов в оплате труда и расширение доходов от собственности и предпринимательства. Приведенные в предыдущей главе данные о размере доходов по отдельным профессиям уже говорят о колоссальной дифференциации доходов в этот период. Данные официальной статистики хотя и отражали рост социальной дифференциации, но с явной недооценкой его размеров вследствие уклонения наиболее состоятельных слоев населения от представления реальных данных о размере их доходов. И хотя такая недооценка имела место и по другим доходным группам, наибольшие возможности для недооценки имели именно наиболее состоятельные группы населения.

В то же время и данные Росстата России демонстрировали рост социальной дифференциации. Группировка доходов населения по доходным группам в советский период (12 групп) не позволяла исчислить общепринятый в мировой практике децильный коэффициент. Впервые он был исчислен Росстатом для 1995 года и составил 13,5 раза [4]. С незначительными изменениями он продержался на этом уровне до 1998 года [5]. Даже официальные данные о распределении доходов ставили РФ в число стран с высокой дифференциацией доходов. В этом отношении Россия отставала только от развивающихся стран. Официальный уровень дифференциации доходов оказался выше такого же в советской России в конце 1980-х годов (тогда он составил по моим примерным расчетам 5:1) и выше даже реальной дифференциации (в 10:1 по моим примерным расчетам) для 1990 года.



Децильный коэффициент, уже почти сразу после появления официальных оценок, стал подвергаться критике многими российскими экономистами из-за совершенно очевидной недооценки доходов состоятельных слоев населения. Со второй половины 1990-х годов такие оценки появились в значительном количестве [6]. Наиболее активно и плодотворно приводились в этот период данные исследования А.Ю. Шевякова и А.Я. Кируты. Они были обобщены и дополнены в их книге, вышедшей в 2002 году [7]. Все эти исследования делали поправку на недооценку в выборочных исследованиях численности и доли доходов состоятельных слоев населения. В результате альтернативные исследования давали значительно более высокие оценки дифференциации доходов, чем Росстат. Авторы книги, обработав публикуемый статистический материал о доходах населения и внося поправку на долю лиц с высокими доходами, пришли к сенсационному выводу: в 2001 году децильный коэффициент превышал 34 раза [8] на уровне самых отсталых и коррумпированных развивающихся стран. При этом обращают на себя внимание два обстоятельства. Во-первых, книга получила положительную оценку тогдашнего председателя Росстата В.Л. Соколина, несмотря на то что ее конечные выводы коренным образом расходились с данными Росстата. Восторженные оценки книге дали академик РАН Д.С. Львов и член-корреспондент РАН И.И. Елисеева. Во-вторых, доводы и выводы книги не были отвергнуты либеральными экономистами, хотя ее авторы в крайне неприглядном виде изображали итоги их деятельности в отношении уровня жизни основной части населения. Это могло говорить либо об убедительности расчетов авторов книги, либо о безразличии либеральной группы экономистов к каким-либо доводам. Сказанное не означает, что в этих расчетах не было недостатков и упущений. В частности, в расчетах учтены только денежные доходы населения, что приводит к преувеличению дифференциации доходов, ибо натуральными доходами располагают как раз группы населения с наименьшими денежными доходами. Для корректировки данных выборочных исследований авторы использовали методы математической статистики, которые я затрудняюсь оценить.

Развернуто, с указанием отдельных видов доходов и расходов, данные о дифференциации доходов по укрупненной 20 %-ной группировке представлены А. Шевяковым и А. Кирутой в отдельной таблице (табл. 84).

**Оценка уровня и дифференциации денежных доходов населения России в 2002 году (в % от ВВП) с учетом дооцененных доходов и расходов населения**

| Показатель доходов и расходов | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Все население | Коэффициент дифференциации (графа 6: графа 2) |
|---------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|---------------|---|
| Доходы населения | 3,09 | 6,39 | 10,53 | 16,97 | 41,54 | 78,5 | 13,5 |
| Оплата труда | 1,71 | 3,72 | 5,78 | 9,16 | 19,93 | 39,7 | 14,2 |
| Предпринимательские доходы | 0,27 | 0,89 | 1,56 | 2,60 | 6,61 | 11,8 | 24,1 |
| Социальные трансферты | 1,17 | 1,45 | 1,64 | 1,84 | 2,21 | 8,3 | 1,9 |
| Доходы от собственности | 0,09 | 0,46 | 1,21 | 2,83 | 11,84 | 16,4 | 131,1 |
| Другие доходы | 0,14 | 0,27 | 0,39 | 0,54 | 0,94 | 2,3 | 6,7 |
| Расходы и сбережения, всего | 3,06 | 6,29 | 10,34 | 16,65 | 40,79 | 77,1 | 13,4 |
| Покупка продовольственных товаров | 1,99 | 2,86 | 3,45 | 4,04 | 5,22 | 17,6 | 2,6 |
| Покупка непродовольственных товаров | 0,26 | 1,11 | 2,37 | 4,44 | 12,39 | 20,6 | 47,2 |
| Оплата услуг | 0,10 | 0,48 | 1,09 | 2,16 | 6,55 | 10,4 | 65,0 |
| Обязательные платежи и взносы | 0,10 | 0,34 | 0,66 | 1,14 | 2,81 | 5,1 | 29,1 |
| Сбережения и покупка недвижимости | 0,08 | 0,46 | 1,18 | 2,59 | 9,35 | 13,7 | 123,7 |
| Покупка валюты | 0,03 | 0,15 | 0,33 | 0,66 | 2,00 | 3,2 | 65,0 |
| Прирост остатка денег на руках | 0,03 | 0,1 | 0,19 | 0,32 | 0,75 | 1,4 | 24,8 |
| Аренда и расходы на собственные нужды | 0,50 | 0,90 | 1,24 | 1,61 | 2,47 | 6,7 | 5,0 |

Примечание. Группы по доходам установлены по мере их повышения.

Наиболее бросающийся в глаза и важный с макроэкономической точки зрения результат расчета А. Шевякова и А. Кируты – получение альтернативной официальной оценки источников доходов и направле-



ний использования денежных средств населения в целом и особенно по доходным группам, по которым вообще отсутствуют официальные расчеты. Этот важный аспект в распределении ВВП выпал из моего анализа в главе 5 вследствие того, что я не доверял официальным оценкам распределения и не имел возможности им противопоставить собственные.

От расчетов СНС уже сильно отличается доля оплаты труда в ВВП: 39,7 % вместо почти 50 % по СНС [8]. Значительно меньшую роль играет эта статья и в сравнении с официальным балансом денежных доходов и расходов населения: практически 50 % вместо более 60 % в балансе Росстата [9]. И уже здесь возникает вопрос о том, как и насколько обоснована произведенная авторами дооценка официальных денежных доходов и расходов населения и, следовательно, скорее всего, самого объема ВВП.

Но наибольшее значение имеют расхождения по другим статьям баланса денежных доходов и населения. Прежде всего обращает на себя внимание и имеет огромное политэкономическое значение величина доходов от предпринимательской деятельности и доходов от собственности в сравнении с оплатой труда. По расчетам авторов, в 2001 году они в сумме ненамного уступали доходам от оплаты труда (соответственно 39,7 % и 28,4 %), а в денежных доходах 5-й группы населения практически оказались равны. В этом проявился уже далеко зашедший процесс капитализации российской экономики и ее хищнический характер. Обращает на себя внимание тот факт, что неравномерно и получение даже социальных трансфертов: 5-я группа получила их в 2 раза больше, чем 1-я.

Становится ясным и распределение расходов населения на отдельные группы товаров и услуг по социальным категориям. В то время как по продовольственным товарам разрыв между группами еще относительно невелик, он становится огромным по многим другим позициям. Так, 5-я группа приобрела 60 % непродовольственных товаров и более 60 % услуг. Подтверждается высказанное выше утверждение, что торговые и бытовые услуги приобретались преимущественно состоятельными слоями населения. Еще более сконцентрированы в этой группе сбережения и покупка недвижимости. Ожидаема высокая концентрация расходов на приобретение валюты и накопления наличности. В то же время неожиданно высок удельный вес этой группы в обязательных платежах и взносах в свете широко распространенного уклонения от налогов на доходы физических лиц и их весьма скромного объема в этот



период. Очевидно, что речь идет о косвенных налогах на предметы потребления. Но и при этом сомнения остаются. Не совсем ясен смысл статьи «Аренда и расходы на производство». Очевидно, что под арендой подразумевается квартирная плата. Но при чем здесь затраты на производство? Возможно, имеются в виду денежные затраты на производство в хозяйствах населения.

В 2005 году для выявления возможностей мобилизации средств населения в целях модернизации экономики я произвел самостоятельный расчет дифференциации доходов населения [11]. В качестве исходных данных я использовал результаты исследования 15 тыс. жителей России в 408 населенных пунктах, произведенного осенью 2004 года Институтом общественного проектирования и компанией «Ромир-мониторинг» [12]. Я произвел перегруппировку и уточнение этих данных [13]. Полученные данные представлены в табл. 85.

Таблица 85

Распределение доходов населения России в 2004 году

| № п/п | Группа по доходам, рублей в месяц в среднем на одного человека | Годовой доход, тыс. руб. в среднем на одного человека | Численность населения, млн чел. | Общий годовой доход, млрд руб. |
|-------|--|---|---------------------------------|--------------------------------|
| 1 | 250 000 | 4500,0 | 0,4 | 1800,0 |
| 2 | 25 000 | 300,0 | 2,64 | 792,0 |
| 3 | 15 000 | 180,0 | 3,82 | 687,6 |
| 4 | 0 000 | 120,0 | 8,08 | 969,6 |
| 5 | 8000 | 96,0 | 7,94 | 762,2 |
| 6 | 5600 | 67,2 | 30,6 | 2056,3 |
| 7 | 3500 | 42,0 | 14,7 | 617,4 |
| 8 | 2300 | 27,6 | 45,6 | 1258,6 |
| 9 | 2100 | 25,2 | 7,3 | 184,0 |
| 10 | 1500 | 18,0 | 7,1 | 127,8 |
| 11 | 800 | 9,6 | 14,3 | 137,3 |
| Итого | | | 142,8 | 9392,8 |

Источник. ЭКО. – 2006. – № 1.

Для расчета децильного коэффициента были взяты первые 4 группы и 11-я группа, примерно равные по численности населения. Он оказался равным 31,8 раза.



Следует отметить, что полученный результат тоже нельзя считать точным. Сомнение вызывает прежде всего размер последней группы. Даже для 2001 года ежемесячный доход в 800 рублей (примерно 40 долл. по официальному курсу рубля или немногим более 1 долл. в день) – редчайшее исключение. Очевидно, что речь идет только о денежных доходах беднейшей части сельского населения. Для учета натуральных доходов их смело можно удвоить. С другой стороны, скорее всего сильно преуменьшены и доходы 1-й группы. Дело в том, что они исчислялись как разница официальных совокупных доходов населения и совокупных доходов 10 групп. Между тем есть все основания считать, что и ВВП, и совокупные доходы населения в этот период преуменьшались официальной статистикой (наиболее убедительно это показывал в своих исследованиях потребительского рынка экономист Игорь Березин).

Завершу перечень альтернативных расчетов размеров экономического неравенства расчетами Сергея Гуриева и Андрея Рачинского. Оба по убеждениям либералы, поэтому их невозможно обвинить в предвзятости расчетов. Они произвели расчеты за 2004 год (децильный коэффициент в этом году по данным Росстата почти не изменился по сравнению с 1998 годом) на основе данных о подоходных налогах москвичей. При этом они признаются, что «старались скорее понизить уровень неравенства с тем, чтобы получить как можно более консервативную оценку» [14]. Довольно лукавое объяснение. Они даже исключили для этой цели доходы от акций, что, очевидно, резко понизило размер неравенства. И тем не менее полученный результат их ошеломил. Оказалось, что коэффициент Джини в Москве оказался равным 0,63 – выше чем в Бразилии (0,61) [15]. При том, что уровень неравенства в Москве был значительно выше, чем по России и неучет многих источников доходов, доля которых в Москве была заведомо выше среднероссийской, делает этот пугающий авторов вывод достаточно убедительным.

Рассмотрение различных альтернативных оценок дифференциации доходов в 1990-е годы показывает, что размеры этой дифференциации были несколько преувеличены. Разумнее было бы оценивать децильный коэффициент близким к 25:1, а не более 30:1 по альтернативным оценкам. Но и при этом он ставит Россию в число стран мира с наибольшей дифференциацией доходов.

К сожалению, произведенная примерная оценка дифференциации доходов населения в конце анализируемого периода не позволяет даже примерно оценить динамику доходов отдельных групп населения в указанный период. Дело в том, что отсутствуют достоверные данные (альтернативные оценки) о дифференциации доходов в начале периода по тем же группам населения. Тем не менее данные табл. 84 позволяют предположить, что сокращение личного потребления домашних хозяйств 1-й – 4-й групп было огромным, возможно, на 40–50 %, ибо только при таком сокращении могло создаться положение, в котором эти группы практически не имели возможности приобретать непродовольственные товары и рыночные услуги и должны были сократить потребление продовольственных товаров. Потребление этих групп населения было отброшено, по-видимому, на 30–35 лет назад к уровню середины 1950-х годов. Это было беспрецедентное снижение уровня жизни большей части населения в мирное время. Оно сравнимо только с сокращением текущего потребления населения в период тяжелейших войн, как, например, в период Великой Отечественной войны. И можно только поражаться долготерпению народов РФ в этот период.

Таким образом, многочисленные, разными методами экономически более или менее обоснованные расчеты говорят примерно об одном и том же: уровень неравенства доходов в России был намного выше рассчитываемых Росстатом. По этому показателю Россия входила в число стран с наиболее высоким в мире уровнем неравенства доходов. Следует однако отметить, что в основном россияне даже с наименьшими доходами жили в этот период хоть и в очень стесненных, но человеческих условиях. Это объяснялось следующими обстоятельствами: 1) более высоким, чем в развивающихся странах, среднедушевым уровнем ВВП и личного потребления домашних хозяйств; 2) лучшей средней обеспеченностью жильем, коммунальными услугами и услугами образования и здравоохранения; 3) бесплатным для большинства населения средним образованием и общедоступным, пусть и не очень качественным, здравоохранением; 4) льготными, субсидируемыми расходами на ЖКХ, городской и пригородный пассажирский транспорт. Этих благ не было в развивающихся странах и даже в более развитых из них, таких как Бразилия. Эти блага являлись наследием советской экономики. От них не решались отказаться даже самые радикальные реформаторы, опасаясь социального взрыва. Но они имели возможность поддерживать их на минимальном уровне долгое время, учитывая более высокий уро-



вень ВВП и огромное сокращение военных расходов и расходов на инвестиции, а также прежнюю материальную базу учреждений в данных сферах.

11.2. Здоровье населения

Не вызывает сомнения, что здоровье населения – важнейшая характеристика уровня его жизни. Обобщающий показатель состояния здоровья населения – средняя продолжительность жизни. СССР в середине 1960-х годов после беспрецедентного роста в предыдущий, относительно короткий и очень нелегкий период, по этому показателю вошел в число наиболее развитых стран мира. В РСФСР в 1965–1966-х годах продолжительность жизни составила 69,5 лет [16], что соответствовало уровню наиболее развитых западных стран в этот период или лишь немногим ниже [17]. Начиная с конца 1960-х годов продолжительность жизни в РСФСР перестала увеличиваться и даже заметно (почти на два года) [18] сократилась, что было тоже беспрецедентным явлением для развитой страны и свидетельствовало об очень серьезных трудностях экономики, общества и медицины (этот неприятный для СССР факт скрывался советской статистикой). Восстановился он на уровне середины 1960-х годов во второй половине 1980-х годов [19], что должно было свидетельствовать об успехах советского общества в этот период (решающую роль здесь сыграла борьба с алкоголизмом).

С 1990 по 1994 год этот показатель катастрофически снизился: почти на 5 лет [20] – совершенно невероятную (и даже вызывающую сомнение в своей достоверности) величину для мирного времени. Это совпало с самым тяжелым периодом экономических реформ в России. Затем начался подъем продолжительности жизни, но лишь до 67 лет [21]. Таким образом и этот, как будто абсолютно надежный показатель, свидетельствовал о резком ухудшении жизни населения в этот период.

Возрастные коэффициенты смертности, определяющие среднюю продолжительность жизни, показывают их рост по мере увеличения возраста. Он практически отсутствует до 20 лет и затем непрерывно растет до 55 лет [22]. Очень сильно выросла смертность практически от всех болезней [23]. Особенно сильно она выросла от несчастных случаев, отравлений и травм, среди них – от убийств и самоубийств, а также случайных отравлений алкоголем, особенно между 1990 и 1995 годами [24]. СМИ сообщали об огромном росте смертей по неустановлен-



ным причинам, за которыми уголовная статистика скрывала те же убийства.

Причины такого драматического увеличения смертности взрослых многообразны. Наиболее очевидная причина – деградация медицины в результате огромного сокращения ассигнований на ее деятельность и ухудшение питания населения. Очевидно также влияние деградации правопорядка и роста организованной преступности. Вряд ли, однако, эти факторы являются единственными и даже главными. Так, вопреки ухудшению медицинского обслуживания не сократилась младенческая смертность, что часто считается наиболее объективным индикатором состояния медицинской службы (если данные по младенческой смертности были достоверными). Многие медики называют в качестве важнейшего фактора депрессивное состояние значительной части населения в связи с огромными социальными потрясениями этого периода (например, с массовой открытой и скрытой безработицей) и сменой образа жизни. Все-таки в выражении «Все болезни от нервов» есть глубокий смысл.

11.3. Жилищные условия населения

На первый взгляд, жилищные условия населения изменялись относительно к лучшему, в отличие от других аспектов уровня жизни. Так, площадь жилища, приходящегося на одного жителя, выросла с 16,4 м² до 18,8 м² или на 2,4 м², 0,3 м² в год вместо прироста на 2,5 м² или 0,5 м² ежегодно и 1,5 м² и 0,3 м² ежегодно в предыдущие две пятилетки [25]. Но должно насторожить огромное и почти непрерывное сокращение объема жилищного строительства в тот же период: с 61,7 млн м² в 1990 году до 30,7 млн м² в 1998 году или более чем в 2 раза [26]. Разгадка этой несообразности состоит в том, что в этот период, в отличие от предыдущих, не выводились из эксплуатации морально и физически устаревшие жилые помещения. Их было совсем немало: значительная часть городского жилого фонда была построена до войны и даже до революции. Так, за 1991–1998 годы было введено в действие 310,6 млн м² жилья [27], в то время как весь жилищный фонд вырос с 2,425 млн м² в 1990 году до 2738 млн м² в 1998 году или на 313 млн м² [28]. Ухудшение жилищных условий выражалось, следовательно, в ветшании значительной части и без того устаревшего жилого фонда. Об этом говорило и резкое сокращение капитального



ремонта жилого фонда: с 29,1 млн м² в 1990 году (55,7 млн м² в 1980 году и 43,8 млн м² в 1985 году) до 4,9 млн м² в 1998 году (27) или почти в 6 раз (!) и почти в 10 раз по сравнению с 1980 годом. И если сокращение объема капитального ремонта жилья в 1980-е годы можно было с большой натяжкой трактовать как замену ремонта вводом большего объема нового жилья, то в 1990-е годы об этом бессмысленно было говорить.

Благодаря вводу нового жилья удалось, по официальным данным, значительно сократить жилищную очередь: с 9,9 млн семей на конец 1990 года до 6,3 млн семей на конец 1998 года [30]. Улучшилось благоустройство жилого фонда в городской и сельской местности [31], хотя темпы улучшения резко замедлились. Так, с 1985 по 1990 год канализация была проведена более чем в 4 тыс. сельских населенных пунктах, а до 1998 года ее проведение сократилось на 700 сельских населенных пунктов [32].

Весьма примечательная особенность состояния жилищного фонда в данный период – довольно заметный объем сельского жилищного строительства. Это выглядит парадоксом, если вспомнить ужасающее финансовое положение и сельскохозяйственных предприятий, и сельского населения в это время. Очевидно, какая-то часть городских жителей строила себе второе жилье. Среди них немалый удельный вес занимало жилье «новых русских», хотя для определения его величины не хватает опубликованных статистических данных.

Давая общую оценку изменению жилищных условий населения в этот период, можно уверенно утверждать, что для подавляющего числа жителей России оно ухудшилось. Общие неблагоприятные данные скрывают дифференциацию в обеспечении жильем различных категорий жителей. Более состоятельные слои не только приобретали значительную часть нового жилья, но и скупали приватизированное жилье у более бедной части населения, искавших в этом выход из сложного экономического положения.

11.4. Быт и образ жизни российских богачей в 1990-е годы

В период перестройки советские СМИ много и возмущенно писали о привилегиях номенклатуры в разных областях жизни, особенно о привилегиях высшей номенклатуры центральных органов власти

и центральной партийной номенклатуры. Привилегии российских богачей 1990-х годов во много раз превзошли привилегии советской номенклатуры. Они выглядели особенно вызывающими и возмутительными на фоне нищеты десятков миллионов простых граждан, часто живущих буквально на грани голода. Нетрудно было между двумя этими явлениями увидеть непосредственную связь. К тому же эти привилегии никак нельзя было связать с успешной хозяйственной деятельностью российских богачей. Как раз наоборот: они создавались в период глубочайшего экономического кризиса в России. Имело значение и другое: если привилегии номенклатуры скрывались, то богатства российских богачей часто выставлялись на показ. В этом отражалось разное социально-психологическое отношение к богатству в двух противоположных социальных системах: стыдливое при социализме и горделивое при капитализме. Пренебрежение общественным мнением, показное презрение к нему, демонстрация силы. Но и глупость. Надежда на авось-небось и как-нибудь. Вполне в духе старинных русских традиций, несмотря на показную модернизированность.

Источником сведений о быте российских богачей в этот период явилась книга Г. Черникова и Д. Черникова «Кто владеет Россией». Для лучшего понимания приводимых в тексте цифр напомню, что по официальным данным в 1996 году среднедушевые денежные доходы в месяц составляли 33 770 тыс. руб. [33] при паритете покупательной способности по конечному потреблению домашних хозяйств в этом году 2146 руб. за доллар [34], или 334,1 долл. в месяц и 4009 долл. в год. Средние доходы простых людей были, конечно, значительно меньше.

Жилье

Как отмечают авторы, для крупного бизнесмена дом действительно и неприступная крепость, и его убежище, и суверенная территория... В постройках особняков богатых людей чувствуется ярко выраженная тяга к повышенной безопасности его обитателей, что не удивительно в силу криминогенной обстановки [35]. Они отмечают также, что «роскошный дом стал и символом преуспевания, своего рода знаком качества бизнесмена. Он важная составная часть его имиджа, которая определяет его общественный статус» [36].

Дома московских богачей строились в черте города, поближе к месту работы и в загородной местности – для отдыха. Хотя иногда и загородная недвижимость использовалась для работы.



В черте города дома строились, естественно, в центре и нередко в специальных микрорайонах элитного жилья. Наиболее отчетливо роскошь московских богачей проявлялась в загородной недвижимости. Она строилась поблизости от воды – озера или реки, тоже часто в элитных поселках. Чтобы дать представление о загородной недвижимости новых богачей, опишу дом не самого богатого человека в этой среде – вице-президента Альфа-банка Александра Гафина. Он располагался по Рижскому шоссе – одному из лучших районов в Подмоскowie. «Трехэтажный дом высится возле самого леса, а участок в полгектара окружен живой изгородью из туи... стены расписаны в деревенском стиле. Над росписью трудилась целая команда художников из Московского дворца молодежи. У каждой комнаты свой сюжет и, соответственно, характер. Особенно хороша комната дочери, получившая название “Машенька и медведь”. Рядом с главным домом – баня. Здесь тоже есть гостиная и даже кухня. К бане примыкает открытый 12-метровый бассейн, рядом с которым – спортивная площадка (55×45 м), летом на ней происходят гулянья – барбекю, футбол, танцы.

Есть на участке и огород, и газон. Идеально подстриженный, он выполнен в три уровня, соединенных дорожками-мостиками, вдоль которых цветут розы, флоксы, пионы, нарциссы, тюльпаны. К каждому мостику подведены лампочки. Подсвечивая траву и цветы по вечерам, они создают ощущение нереальности – сказочной страны цветов» [37].

Под стать дому подбирается и мебель. Вот как описывается автoрами обстановка «очень состоятельной четы». «Интерьер представлял собой современную интерпретацию двух больших “стилей” прошлого – ампира и бидермайера, в которые органично вплетаются элементы модернистской эстетики XX века... квартира обставлялась продукцией американской фирмы “Бейкер”, которая специализируется на эксклюзивных копиях подлинной музейной мебели. Конечно, в производстве применяются современные технологии, но они полностью воссоздают исторический прототип вплоть до шербинок и царапин на ножках. Так, ампирный отголосок античности – “рогатый стул” с золочеными фрагментами на эбеновом фоне – это реплика стула 1820 года рождения из дворца лорда Ховика, Англия... Вторым хитом стали персидские ковры ручной работы, третьим – люстры.

В гостиной был настелен дорогой паркет красного дерева, а парочка безумно дорогих персидских ковров соединяла воедино группы “диван-стол-кресла” и “шахматный столик-стулья”. Их обрамляли



пейзажи русских мастеров и античные бюсты. Добавьте коллекцию оружия на настенном ковре ручной работы и эксклюзивный камин из каррарского мрамора.

Санузел второго этажа заслуживает отдельного разговора. Кажется, что если бы здесь чудесным образом оказался величественный вельможа прошлых столетий... то он... ополаскивая руки в умывальнике с кранами с 24-каратным золотым покрытием, наверняка подал бы своему изображению в зеркале коронную реплику "Лепота!" Действительно, тут весьма и весьма красиво. Фаянсовые вставки с художественной росписью, золотистые и синие прожилки, делающие из стен подобие картин в роскошных рамах, столик на колесах, белый нежный фаянс английской сантехники, кокетливые колокольчики люстр, балдахин в ванной – в общем санузел скорее напоминает дворец.

И одновременно, рядом с прошлым хорошо представлена и современность в виде различных приспособлений аудио- и видеотехники, бытовой электроники, систем отопления, кондиционирования, электрофурнитуры с массой автоматических устройств и дистанционным управлением, увлажнения воздуха и прочего» [38].

Столь же роскошна была и городская московская недвижимость – элитное жилье. «Дом Потанина» был построен еще в 1994 году для руководителей ОНЭКСИМ-банка. То есть первое, чем занялся новый банк, это строительство роскошного жилья «для своих». «Абсолютные величины – цена за квадратный метр в 1994 году доходила здесь до 7000 долл., квартиры имели площади 350–700 м², а общая площадь дома составила 32 тыс. м². К тому же впервые покупателю были предложены двухуровневые пентхаусы. Дом имеет собственную инфраструктуру: подземные охраняемые гаражи, сауну, тренажерный зал, бассейн, ресторан. В доме размещены все необходимые службы, включающие службу горничных, детский зал, косметический салон, парикмахерскую, массажный кабинет, автономную АТС и спутниковое телевидение, а также различную экзотику – зимний сад и охраняемую лыжню (в доме! – Г.Х.). Дом строго охраняется. Как утверждают журналисты, к нему близко не подпускают, а при желании сфотографировать бьют морду и отбирают пленку» [39]. С учетом стоимости квадратного метра дом должен был обойтись в более чем 200 млн долл. – намного больше капитала банка, обанкротившегося в 1998 году,

Аппетиты самых богатых «новых русских» не ограничивались российским жильем. С середины 1990-х годов они все чаще стали приобретать заграничное жилье.



«Glocher de Daroupe – это большая шикарная вилла в Кап д'Антибе, что в самом сердце лазурного побережья, расположившаяся на пятидесяти ухоженных акрах земли с благоухающими садами, оливковыми деревьями и террасами, спускающимися к Средиземному морю. Величественное владение в итальянском стиле имеет солидную охрану у ворот. От изысканного входа территория простирается вглубь на целую милю. На ней расположены три значительных по размеру особняка (два для гостей и один для самого хозяина), откуда простирается прекрасный вид на побережье и море. Кроме того, здесь есть гимнастический зал, теннисный корт и большой бассейн. Сады, окружавшие дома, с их ухоженными лужайками и живыми изгородями отвечают правилам торжественного английского официального стиля» [40]. Борис Березовский купил эту собственность за 13,4 млн долл. в сентябре 1997 года [41]. Вскоре его примеру последовали и другие богачи.

Одежда

Российские богачи и их жены стали одеваться по высокой моде. По моделям лучших российских, но преимущественно иностранных мастеров высокой моды. Приведу примеры. «Произведением искусства знаменитых кутюрье и домов моды становятся сегодня дубленки. Новое в дубленках дизайнеров мира – грубые наружные швы, открыто срезанные края рукавов, карманов, воротников плюс разнофактурность (сочетание замшевой поверхности с меховой отделкой – накладными карманами или декоративными вставками из меха). Качественная выделка кожи позволяет использовать в дубленках элементы вечернего платья – смелое декольте, предполагающее ювелирные украшения или газовый шарфик, широкие манжеты, вызывающие разрезы (если дубленка длинная). Длина – от колена до щиколотки. Для выхода в свет некоторые кутюрье предлагают “королевскую длину”, для которой потребуется паж, поддерживающий полы туалета» [42]. Такая дубленка продавалась в декабре 1997 года в салоне «Имидж» на большой Никитской по минимальной цене за 5 тыс. долл. Это равнялось примерно 12 среднегодовым доходам жителей России. Теперь о манто. «Они длинные и напоминают одеяния монархов. Вечерние манто шьют из редких и дорогих мехов – соболей, горностаев, барса. Президент trust-bank, входящего в группу “Лукойл”, Азер Алиев купил такую шубу из канадского соболя своей супруге Татьяне за 40 тыс. долл. Она подбита золотой шелковой подкладкой. Для ее пошива было использовано 117 цельных кусков канад-

ского соболя чайного цвета. В таком манто можно смело отправляться на любое торжество, например, в парижскую Гранд-Опера. Манто госпожи Алиевой произвело там настоящий фурор» [43]. Манто госпожи Алиевой равнялось 100 ежегодным доходам одного россиянина.

Украшения

Людмила Пучкова – президент туристической фирмы «Ланта-Тур» (она обанкротилась в 2012 году. – Г. Х.) очень любит ювелирные изделия. У госпожи Пучковой несколько изделий «Van cheef and Arpels». В частности комплект из браслета и кольца, который обошелся в 6100 долл. Другое изделие «Van cleef and Arpels» – это кольцо с бриллиантом (0,8 карата) за 5 тыс. долл.» [44]. Дорогие запонки стали символом богатства у мужчин. «Безотказным средством воздействия на дам Боровой (известный предприниматель начала 1990-х годов. – Г. Х.) считает запонки от американской фирмы «Tiffany and C» за 1400 долл. [45]. Запонок у Борового было пятнадцать пар [46].

Питание

Современные российские богачи, как и их дореволюционные предшественники, увлекались изысканной и очень дорогой пищей. Покажу это на примере новогодних праздников богачей. Они отмечали их в дорогих ресторанах. «Из огромных стеклянных окон ресторана “Московский” (в знаменитой гостинице «Националь». – Г. Х.) открывается восхитительный вид на Красную площадь. Каждого входящего гостя встретят здравицей. Бармен торжественно разольет шампанское в красиво подсвеченную пирамиду из трехсот – по количеству гостей – бокалов. Мастера по пирамидам ресторан выписал не откуда-нибудь, а из Монте-Карло. В новогоднем меню предпочтение отдано блюдам из русской кухни: ассорти из копченой рыбы, рулет из молочного поросенка, приготовленный по старинному рецепту, запеченная перепелка и нежнейший ростбиф с соленьями и тертым хреном, раковые шейки и сметана. Горячие блюда напоминают о дореволюционных купеческих пирах. Можно заказать припущенную волжскую стерлядь с раковым соусом или скобянку по-нижегородски из телячьего филе с грибами» [47].

В связи с запросами российской буржуазии появились и росли в количестве рестораны иностранной кухни. Только китайских ресторанов в Москве возникло больше двадцати, грузинских – порядка десяти [48].



Обслуживание

«Элитная семья ... становится центром обслуживания растущей наемной рабочей силы... Их обслуживают экономки, бонны для маленьких детей, гувернанты и гувернантки для детей более взрослых, повара, уборщики, шоферы, охранники и сторожа, садовники и специалисты по дизайнеру, приходящие работники – парикмахеры, репетиторы, портные и др.» [49]. Наличие этих работников, кстати, облегчало проблемы занятости.

Образование и лечение

Богачи уделяют большое внимание качественному образованию своих детей. Уже в этот период они (речь идет о школах) часто ищут его за границей [50]. Среди 2000 московских массовых школ образцовыми считаются несколько десятков гимназий и лицеев. Это обеспечивается прежде всего составом учителей. Знания детям здесь дают намного шире, чем требует стандартная программа. Уроки литературы и массовой художественной культуры часто проходят в московских музеях. «Учебная нагрузка крайне велика, к тому же детей приучают работать с дополнительной литературой. На уроках бездельничать не дают никому, а потому с дисциплиной нет проблем. Над домашними заданиями дети сидят до полуночи. И требования учителей во всем строжайшие: что в обычной школе оценили бы на четверку, здесь и на тройку не потянет» [51]. В школах предусмотрены строжайшие меры безопасности. «Дети проходят в школу по пропускам, – у дверей охрана ФСБ, родители – по спецпропускам. Каждое утро во Вспольном переулке затор – длинной вереницей стоят «Мерседесы» с мигалками, БМВ. Останавливаются на несколько секунд у ворот школы, высаживают ребенка и освобождают место следующей машине. Иногда ребенка провожает охранник – ведет через двор прямо к школьному порогу и сдает на руки стерегущим школу сотрудникам ФСБ» [52]. Помимо государственных элитных школ, о которых речь шла выше, имеются и частные школы. Из 260 частных школ в Москве к суперэлитным для состоятельных людей относятся восемь. Здесь обучение стоит 8–10 тыс. долл. в год [53]. Кроме того, имеется вступительный взнос в размере ни много ни мало 20 тыс. долл. [54]. Качество обучения в этих частных школах примерно такое же, как в элитных государственных, а чаще еще выше.



Из зарубежных частных школ очень популярной была швейцарская частная школа Chateau de Rosey. Стоимость обучения в ней составляла 56 тыс. долл. в год. Из 340 учеников в ней учились из России 34 человека (правила школы ограничивали обучение в ней более 10 % одной национальностью) [55]. Очень популярны были и английские частные школы.

Гораздо меньше данных о расходах на лечение богатей в этот период. Но, несомненно, они были велики. Богачи заботились о своем здоровье и здоровье своих близких. За отсутствием данных о стоимости лечения в отдельных платных клиниках России или платных отделениях государственных больниц и поликлиник (они были даже в знаменитой «Кремлевке») воспользуюсь данными статистики национальных счетов об общих расходах на платное лечение. В 1998 году рыночные услуги в секторе «Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение» составили 38,77 млрд руб., нерыночные услуги – 108,9 млрд. руб. [56]. Учитывая, что теневые доходы в сфере услуг минимум в 2 раза больше официальных (как видно из расчета по гостиницам и бытовым услугам), получаем примерное равенство по рыночным и нерыночным услугам. Рыночные услуги были в несколько раз дороже нерыночных из-за в несколько раз более высокой оплаты персонала, лучшей обеспеченности дорогими лекарствами и другими текущими расходами, а также высокой рентабельности. Так что можно полагать, что ими пользовалось примерно 10–15 % населения, а наиболее дорогими – самые богатые.

Развлечения

Российские богачи пристрастились к коллекционированию произведений искусства. Первым объектом коллекционирования стали дорогие куклы. «Директор туристического агентства “Пять континентов”, обслуживающего интересы многих представителей элиты – обладательница коллекции из сорока эксклюзивных кукол... стоимость каждой куклы – 6 тыс. долл.» [57]. Более распространенным и дорогостоящим (сотни тысяч долларов за единицу) является коллекционирование дорогих легковых автомобилей. Самый дорогой Rolls Royce и его спортивный вариант Bentley стоят 600–700 тыс. долл. «В России есть коллекционеры, у которых четыре и более таких красавцев» [58]. Кирсан Илюмжинов, президент Республики Калмыкии (одной из самых бедных в РФ) рассказывает: «Я давно коллекционирую машины, их у меня около 50. Есть у



меня в гараже «Мерседсы», «Вольво», «Феррари», «Мицубиси», «Волги», «Жигули», джипы. Но самые любимые – Rolls Royce. Их у меня шесть – три здесь, три – за границей» [59].

Пропущу, для экономии места, рассказ о дорогостоящих приобретениях спортивных лошадей, породистых собак и таких развлечениях, как охота, спортивные соревнования бизнесменов и чиновников [60].

Светская жизнь

Как пишут Черниковы, «светская жизнь ведется на широкую ногу во время различных тусовок, презентаций, культурных программ, интенсивных деловых контактов. Многие из встреч проходят в ресторанах с обильным угощением и шоу-программами» [61].

Очень распространенной и важной формой светской жизни богачей стали (как и на Западе) клубы. Их только в Москве возникло около 50. Среди них выделились наиболее влиятельные, объединявшие экономическую и политическую элиту (лучше сказать, правящий класс). Они характеризовались платностью, закрытостью и элитарностью. Черниковы называют семь таких клубов различной политической и деловой ориентации правящего класса. В клубе либералов-консерваторов «На Большой Никитской» состоит 40 корпоративных членов, среди которых ОНЭКСИМ-банк, банки «Менатеп», «Империал», «Национальный кредит», Промрадтехбанк и более 200 индивидуальных членов» [62]. Московский английский клуб был создан в 1996 году под патронажем властей Москвы. Его почетным председателем стал Юрий Лужков. Годовой членский взнос – 7 тыс. долл., в клубе состояло около 200 человек. В этом клубе «устраивается 5–6 мероприятий в месяц. Вступить в это сообщество можно всем. Но при условии: если вы хотите общения, профессионально состоялись, имеете безупречную репутацию и готовы платить членские взносы» [63]. Решать вопрос о вашей репутации и о том, состоялись ли вы, должны члены клуба. Вряд ли они были слишком строги: в то время сочетать все три требования могли немногие из правящего класса. Можно полагать, что в этих клубах, как и на Западе, не только развлекались и сводили полезные политические и деловые контакты, но и как-то координировали политику страны или пытались на нее влиять. Именно для этого они прежде всего и создавались.



Примечания

1. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 342.
2. Национальные счета России в 1995–2002 годы. – М., 2003. – С. 69.
3. Ханин Г.И. Экономическая история СССР в новейшее время. Том 1. – М. – С. 490.
4. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 169.
5. Там же.
6. Например, Айвазян С.А. Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода. Экономико-математические методы 1997 г. № 3; Айвазян С.А., Колеников С.О. Уровень бедности и дифференциация населения России по расходам 2001 г. Научный доклад РПЭИ № 01/01; Суворов А.В., Ульянова Е.А. Денежные доходы населения России: 1992–1996. Проблемы прогнозирования. № 6, 1997. Кроме указанных авторов, альтернативные оценки дифференциации доходов разными методами определяли Л. Овчарова, Э. Ершов и В.Ф. Майер и некоторые другие.
7. Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. Измерение экономического неравенства. – М.: Изд-во «Лето», 2002.
8. Шевяков А.Ю. «Болевые» точки России: избыточное неравенство и депопуляция // Демоскоп Weekly № 273–274, 22 января – 4 февраля 2007 г. (впервые опубликовано в журнале Общество и экономика в 2005 году). В самой книге приводятся более низкие оценки для 1997 года: 23,3 вместо 13,2 по оценке Росстата. Указ. соч. – С. 242. Там же приводится исчисленный ими индекс Джини в размере 0,470 вместо 0,375 по оценке Росстата.
9. Российский статистический ежегодник. 2003. – С. 299.
10. Там же. – С. 177.
11. Ханин Г.И. Состояние и перспективы российской экономики в начале XXI века // ЭКО. – № 12. – 2005 (с исправлениями в № 1 2006. – С. 159). В 2002 году для расчета возможностей перераспределения доходов я использовал данные альтернативных расчетов дифференциации доходов Института социально-экономических проблем народонаселения РАН: Ханин Г.И. Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности // ЭКО. – № 6. – 2002. – С. 92.
12. Они были опубликованы в журнале Эксперт. – № 19. – 2005.
13. Их методика описана в упомянутой статье.
14. Сергей Гуриев, Андрей Рачинский. Рио-де-Москва // Ведомости, 15 мая 2006 года.



15. Там же.
16. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 117.
16. Эдвард Россет. Продолжительность человеческой жизни. – М., 1981. – С. 220.
18. Российский статистический ежегодник, там же.
19. Там же.
20. Там же.
21. Там же.
22. Там же. – С. 118.
23. Там же.
24. Там же.
25. Там же. – С. 199.
26. Там же.
27. Там же. – С. 443.
28. Там же. – С. 200.
29. Там же. – С. 199.
30. Там же. – С. 201.
31. Там же. – С. 200.
32. Там же. – С. 201.
33. Российский статистический ежегодник. 2003. – М., 2003. – С. 169.
34. Там же. – С. 669.
35. Черникова Г., Черников Д. Кто владеет Россией. – М., 1998. – С. 345.
36. Там же.
37. Там же. – С. 351–352.
38. Там же. – С. 355–356.
39. Там же. – С. 345–346.
40. С. Лэнсли, М. Холлингсуорт. Лондонград. Из России с наличными. – М., 2010. – С. 94–95.
41. Там же. – С. 95.
42. Г. Черникова, Д. Черников. Указ. соч. – С. 365.
43. Там же. – С. 367–368.
44. Там же. – С. 371.
45. Там же. – С. 373.
46. Там же. – С. 372.
47. Там же. – С. 376.
48. Там же. – С. 378–379.
49. Там же. – С. 385.
50. Там же. – С. 402.



51. Там же. – С. 403.
52. Там же. – С. 404.
53. Там же. – С. 407.
54. Там же. – С. 408.
55. Там же.
56. Национальные счета России в 1995-2002 годах. – М., 2003.
57. Г. Черникова, Д. Черников. Указ. соч. – С. 419.
58. Там же. – С. 420.
59. Там же. – С. 421.
60. Там же. – С. 422.
61. Там же. – С. 427.
62. Там же. – С. 429.
63. Там же. – С. 430.

Глава 12

Государственные финансы

12.1. Налоговая система

Для развития экономики и общества в рыночных условиях налоговая система играет огромную роль. Она может способствовать или замедлить экономическое и социальное развитие. Это связано с двумя ее функциями: фискальной и стимулирующей. Обеспечить сочетание этих функций при формировании налоговой системы – чрезвычайно сложная экономическая задача.

В командной экономике были только небольшие элементы налоговой системы, связанные с населением и остатками частного сектора. Доходы государственного и кооперативного сектора изымались в бюджет на безналоговой основе. Понятно, что переход к рыночной экономике требовал пересмотра роли налоговой системы. Этот пересмотр начался уже на конечном этапе перестройки. Речь идет прежде всего о налоговом обложении новых кооперативов и индивидуальных предпринимателей. Но появились налоги и по отношению к государственному сектору экономики. В 1990–1991 годах были введены налог на прибыль государственных предприятий и налог с продаж в розничной торговле. Уже в этот период выявились огромные трудности в сборе этих налогов, что проявилось в глубочайшем кризисе бюджетной системы. Стало достаточно очевидно, что новые налоги не способны заместить в качестве фискальных инструментов прежние инструменты извлечения доходов в бюджет. Изменения в налоговой системе не могли опережать зрелости рыночной системы. Вопрос состоял в том, удастся ли в дальнейшем учесть допущенные ошибки.

История разработки налогового законодательства РФ в период гайдаровских реформ практически отсутствует, в отличие от ряда других аспектов формирования нового механизма хозяйствования

(например, приватизации или банковской системы). Мы ничего не знаем об авторах этих реформ, о дискуссиях, посвященных новым видам налогов, их размерам и многим другим важнейшим вопросам формирования новой налоговой системы, например, их прохождению через законодательные органы. Поразительно, но об этом нет ни слова в воспоминаниях Егора Гайдара, первого министра финансов независимой России. Можно только предположить, что главную роль в их формировании играли фактический первый министр финансов РСФСР ельцинского правительства В. Барчук и начальник управления налоговой реформы Министерства экономики и финансов РСФСР М. Шпилько, а также, возможно, первый глава Налоговой службы, бывший министр финансов в правительстве Силаева Н.И. Лазарев.

Очевидно только одно: новые законы были разработаны и приняты в рекордно короткие сроки. В начале декабря 1991 года уже были приняты законы, заложившие основы новой налоговой системы: о налоге на добавленную стоимость и акцизы (6 декабря 1991 года) [1], о налоге на прибыль предприятий и организаций (27 декабря 1991 года) [2], о подоходном налоге с физических лиц (7 декабря 1991 года) [3], о налоге на имущество физических лиц (9 декабря 1991 года) [4], о плате за землю (11 октября 1991 года) [5]. Тогда же были утверждены ставки экспортных пошлин, о чем речь пойдет ниже. Как видим, основные налоговые законы были приняты в декабре 1991 года. Времени на их квалифицированное обсуждение просто не было. Спешка с их принятием обуславливалась желанием начать радикальную реформу с «нормальной» (т. е. как в развитых рыночных странах) налоговой системой. Но можно ли было это делать, не имея такой же рыночной экономики? Анонимные авторы налоговых реформ, как и те, кто их утверждал, таким вопросом не задавались или скрывали свои сомнения. Только на практике можно было выяснить действенность новой налоговой системы. И это стало совершенно ясно уже в I квартале 1992 года. Я уже кратко рассматривал ход исполнения бюджета РФ на I квартал 1992 года в параграфе 4.3. Этот анализ показал громадный провал доходной части бюджета. Но тогда речь шла об общих его показателях. Выполнение (или, точнее, невыполнение) плана по доходам было крайне неравномерным по отдельным статьям. В табл. 86 показано отношение отдельных статей доходов республиканского бюджета РСФСР к % ВВП.



Таблица 86

Доходы республиканского бюджета РСФСР в % к ВВП в I квартале 1992 года

| Статья доходов | I квартал 1992 года |
|------------------------------|---------------------|
| Доходы | 21,3 |
| НДС за вычетом импорта | 6,4 |
| Налог на прибыль | 6,5 |
| Подоходный налог с населения | 2,0 |
| Экспортные тарифы | 1,7 |
| Прочие доходы | 4,7 |

Источник. Экономические реформы в России на пороге структурных перемен. - М., 1992. - С. 50.

До какой степени слабо был обоснован сбор налогов в I квартале, говорят уже поступления по налогу на добавленную стоимость. Его ставка была установлена в размере 28 % с небольшими льготами и почти весь он предназначался для республиканского бюджета. Тем не менее он оказался равным лишь 6,4 % от ВВП (ВВП и добавленная стоимость почти равны) или в 4 раза меньше нормативного. В то же время налог на прибыль, который использовался как доходная база республиканского бюджета и бюджета территорий в равных долях [6] и являлся лишь частью ВВП, оказался почти в два раза больше (с учетом бюджета территорий). И это при том, что размер налога на прибыль был почти такой же, как на добавленную стоимость – 32 %, с многочисленными к тому же скидками. Лишь частично это было связано с инфляционной переоценкой прибыли, и это при том, что в планах бюджета на 1992 год и на II квартал предусматривалось обратное соотношение [7].

Поражает своей ничтожной величиной размер дохода от внешнеэкономической деятельности, который целиком поступал в республиканский бюджет. Он занимал огромное место в советском бюджете в связи с огромной разницей между внешнеторговыми и внутренними ценами, а вот в российском – лишь 1,7 % ВВП. Польский экономист Яцек Ростовский подсчитал, каким он должен был быть при поступлении в бюджет разницы между мировыми и внутренними ценами на нефть и газ. Согласно его примерному и очень грубому подсчету эта величина в I квартале 1992 года должна была составить 288 млрд руб. или в 10 раз больше поступления по статье «Доходы от внешнеэкономической деятельности» [8]. В его расчете даже недооценивается объем экспорта



в страны дальнего зарубежья: вместо 7 млрд долл. она составила в I квартале 1992 года 11 млрд долл. [9]. Соответственно, больше была разница между внешними и внутренними ценами. Можно проделать и более точный расчет на основе данных об экспорте нефти и нефтепродуктов за пределами СНГ (которые не облагались экспортными пошлинами). За январь – февраль 1992 года экспорт нефти и нефтепродуктов в страны дальнего зарубежья составил 9,6 млн т [10]. В пересчете на год это дает 57,6 млн т. Согласно установленному 31 декабря 1991 года экспортному тарифу пошлина на экспорт нефти была установлена в размере 26 экю за тонну и еще выше – за нефтепродукты. Принимая эти доходы, исходя только из тарифов по нефти, получаем годовой размер экспортной пошлины в размере 1555,2 млн экю или 2021,8 долл. (курс экю к доллару в 1992 году составлял 1,3 долл. за экю). В течение 1992 года курс рубля к доллару сильно колебался, за 9 месяцев 1992 года он составил в среднем 182 руб. за доллар [11]. В декабре 1992 года он достиг 414,5 руб. за доллар [12]. Даже если принять этот курс в среднем за год равным 200 рублей за доллар, получается размер экспортной пошлины только по нефти и нефтепродуктам, равный 404,3 млрд руб. А ведь газа экспортировалось в страны дальнего зарубежья еще больше, чем нефти и нефтепродуктов – 16,8 млрд м³ за январь – февраль 1992 года [13], и экспортный тариф за газ был примерно таким же, как за нефть. Таким образом только по этим двум продуктам возможный объем экспортной пошлины равен около 800 млрд руб. – почти в 3 раза больше, чем в расчете Ростовского. А ведь были и другие высокорентабельные экспортные товары.

Основная причина низкого поступления доходов от внешнеэкономической деятельности в I квартале и весь 1992 год состояла в многочисленных льготах по ее оплате. Только за период с ноября 1991 года по март 1992 года было предоставлено льгот по экспортной пошлине на гигантскую сумму в 309,2 млрд руб., по мнению правительства неоправданных, предоставленных (видимо, президентом РФ) по чисто политическим соображениям [14]. Импортные пошлины вообще не вводились в течение большей части 1992 года под предлогом необходимости наполнения внутреннего рынка (скорее всего, из-за неподготовленности к их взиманию только что созданной реальной таможенной службы). Однако эффективность импорта ряда товаров (пищевой спирт, табачные изделия, компьютеры, легковые автомобили) была в этот период настолько высока, что позволяла вводить и импортные пошлины без ущерба для объема импорта этих товаров.



Другое поразительное явление в доходах бюджета – ничтожная доля акциза в его доходах. В советское время частично эквивалентный ей налог с оборота был главной статьей доходов бюджета СССР. Акциз был, конечно, уже по количеству облагаемых товаров, но все же в нем присутствовали винно-водочные и табачные изделия, некоторые предметы роскоши. Тем не менее даже в планируемых доходах бюджета на 1992 год он составил лишь 7,1 % [15].

Нельзя не удивиться и низкой доле в доходах бюджета налогов с населения. В доходах стран с рыночной экономикой они занимают видное, часто первое место. В РФ в бюджете на 1992 год он был установлен в размере 7,1 всех доходов [16], что было значительно ниже предыдущих среднегодовых значений советского периода (8–10 %) [13]. И это при том, что в него включались немалые доходы индивидуальных предпринимателей. Объясняется это тем, что по минимальной ставке 12 % облагались 85 % работников государственного сектора [17], а частных предпринимателей обременять высокими налогами не хотели, чтобы не воспрепятствовать развитию частного предпринимательства, и не могли – из-за слабости налоговой службы. Возиться с миллионами частных лиц было несравненно труднее, чем с небольшим числом крупных предприятий, которые давали большую часть доходов бюджета.

Обычно катастрофический провал со сбором налогов в 1992 году и в последующие годы и огромный дефицит бюджета объясняют слабостью налоговой службы и непосильностью налогов для хозяйственных предприятий. Обе эти причины действительно имели огромное значение. Но они также свидетельствуют прежде всего о неготовности экономики и государства к восприятию новой налоговой системы. Провалы введения новых налогов в 1990–1991 годах ничему не научили творцов налоговых реформ, как и всех экономических реформ. Они оказались не способны оценить возможности предприятий платить установленные налоги. Немалые свободные средства предприятий на конец года были съедены инфляцией уже в первые недели января 1992 года, после чего и начались неплатежи предприятий друг другу и бюджету. Совсем недавно сформированные налоговая и таможенная службы оказались, из-за слабости кадрового состава и его низкой оплаты, а также малого опыта работы, неспособными контролировать сбор налогов и таможенных платежей в размерах, предусмотренных принятыми налоговыми законами. Да их и невозможно было собрать в этих размерах. Уже к тому времени немалые возможности частного сектора платить высо-



кие налоги с доходов, используемых на личные нужды, не извлекались. Основным плательщиком налогов оказалось обездоленное трудовое население, на плечи которого взвалили косвенные налоги.

Провальный опыт I полугодия 1992 года по исполнению доходов годового бюджета кое-чему научил государственное руководство России. Некоторые изменения в доходные ставки были внесены. Наиболее существенной поправкой следует считать довольно заметное снижение ставки налога на добавленную стоимость. Указом Президента РФ от 16 июля 1992 года основная ставка налога на добавленную стоимость была снижена с 28 % до 20 % [18]. Но и это снижение было недостаточным для многих отраслей российской экономики. Указом Президента РФ от 14 июня 1992 года с 1 июля 1992 года были введены импортные таможенные пошлины [19]. Однако круг товаров, обложенных импортными таможенными пошлинами, оказался чрезвычайно узким, а их размеры – низкими (по легковым автомобилям, например, лишь 15 % от стоимости). Они были несколько увеличены с 1 сентября 1992 года (по легковым автомобилям – до 25 %).

Для предприятий тяжесть установленных в конце 1991 года налогов была чрезвычайной. По весьма правдоподобным последующим оценкам Минфина РФ в 1995–1996 годах, «если бы строго выполнялось налоговое законодательство, сбор налогов приблизился бы к 40–45 % ВВП» [20]. Для многих категорий плательщиков эта доля была еще выше. В то же время многие отрасли реальной экономики после относительного повышения внутренних цен на энергоносители и другие виды сырья стали отраслями с отрицательной добавленной стоимостью. Добросовестная уплата ими налогов означала их физическую смерть. По многим другим отраслям экономики исключалось какое-либо развитие.

Российская гильдия финансовых аналитиков в 1990-е годы провела специальное исследование (в источнике методика, к сожалению, не указывается) о влиянии налоговых платежей на финансовое положение предприятий. Согласно ему, «если взять за 100 % сумму средств, остающихся у предприятий после покрытия операционных расходов, то при существующей системе налогообложения, с учетом платежей во внебюджетные фонды (по сути это налоги на фонд заработной платы), они должны выплатить 124 %. Специалисты ГИФА просчитали и другой вариант – для небольшого числа рентабельных предприятий. Выяснилось, что при рентабельности в 17% на налоги уйдет две трети средств, оставшихся после покрытия операционных расходов. На все остальное – заработную пла-



ту, покупку новой техники и технологии, маркетинг, рекламу, выплаты дивидендов акционерам остается всего 1/3» [21]. Но несмотря на многочисленные указания на непосильность налогового бремени для юридических лиц, занимающихся выпуском товаров, и на низкий фактический уровень сбора налогов с этих лиц, существенных изменений для облегчения сбора налогов в налоговое законодательство не вносилось. В этом проявлялся низкий уровень компетентности и ответственности тогдашнего руководства России вообще, а также правительства и Министерств финансов и экономики в частности.

Неспособность множества предприятий платить установленные налоги как-то компенсировалась многочисленными льготами по их оплате устанавливаемыми многочисленными указами Президента РФ и постановлениями Правительства РФ. Эти льготы подвергались в экономической литературе, особенно либерального направления того времени, резкой критике за их произвольность и потакания неэффективным собственникам, дезорганизующим к тому же бюджетный процесс. В этой критике было немало справедливого. Источником огромных злоупотреблений стало освобождение от уплаты таможенных пошлин спортивных, религиозных организаций и организаций инвалидов, а также главного управления охраны Президента и даже нефтяной промышленности [22]. Но в этих льготах нередко содержался и здравый смысл. Они, если и не совершенно, а часто и уродливо, все же учитывали (чего не делало налоговое законодательство) реальную платежеспособность отдельных предприятий и регионов. Но фактически это означало также и дезавуирование налоговой реформы. Огульное их опорочивание, как делают критики льгот, и имеющих тот же экономический смысл субсидий и дотаций, на мой взгляд, не оправданно [23].

В то же время многие возможности взыскания налогов не использовались. Речь идет прежде всего о налогообложении высокорентабельной сферы рыночных услуг и доходов состоятельных слоев населения, скрываемых от налогообложения. По оценке, возможно субъективной, министра налогов РФ Бориса Федорова, одного из самых талантливых деятелей российского правительства, «уклонение реально составляет не пятьдесят и даже не семьдесят пять процентов, а едва ли не девяносто процентов» [24].

Одной из важнейших причин плохого сбора налогов Борис Федоров считал (и я с ним совершенно согласен) безобразное состояние налоговой службы (я бы добавил, и таможенной), огромной по численности

и отвратительной по качеству. Как пишет Федоров, «у нас самая большая в мире налоговая армия и нулевой результат» [25]. Энергичные попытки того же Бориса Федорова изменить летом 1998 года положение со сбором налогов закончились практически ничем и из-за сопротивления в Правительстве и Госдуме, и из-за слабости налоговой службы и налоговой полиции.

Налоговую, как и таможенную службу, в рыночной экономике можно сравнить с ролью армии и служб безопасности в период войны. Они должны получать преимущественное материальное положение и кадровое обеспечение. Между тем подавляющее большинство работников налоговой службы получали нищенскую зарплату, за которую невозможно было привлечь в нее квалифицированных работников (по этой причине среди налоговых инспекторов преобладали женщины). Такое положение легко было счесть за вредительство (глупость или измена?, словами П.И. Милюкова). В этот период среди ее руководителей заметной фигурой с известными заслугами был лишь Борис Федоров. Единственно серьезное, что делалось в отношении налоговой службы, это быстрое расширение ее численности, с нескольких десятков тысяч в начале периода до почти 200 тысяч в конце периода. Но это обесценивалось низкими заработными платами налоговых инспекторов и их низкой квалификацией. Многие налоговые инспекторы и их начальники компенсировали свою низкую заработную плату взятками от подопечных предприятий.

Аналогичные (если не большие) трудности наблюдались у таможенной службы. Практически она создавалась заново. Дело в том, что в командной экономике ее роль состояла в регистрации внешнеторговых грузов и проверке физических лиц на наличие контрабанды. Для этих задач достаточно было немногочисленной службы в пунктах пересечения границы. При создании таможенной службы РФ, помимо главной задачи организации – взимания таможенных пошлин с физических и юридических лиц, для чего необходимо было создать внутренние таможенные пункты, стояла задача создания пограничных таможенных пунктов в новых границах РФ с бывшими государствами СССР. Понятно, что эти новые задачи требовали значительного расширения таможенной службы за счет высококвалифицированных работников и технического оснащения. С количественной стороны эта задача была успешно решена. Численность таможенных работников увеличилась с 8 тыс. в начале периода до 56 тыс. на 1 января 2000 года [26].



Согласно разработанной в начале 1992 года программе предусматривалось за 1992–1993 годы в дополнение к уже имеющимся 44 приграничным таможням и 40 внутренним создать 227 таможен, из них 26 пограничных и 201 внутренних [27]. В связи с этим предполагалось дополнительно привлечь в таможенную службу 15 тыс. человек [28]. Как видим, в количественном отношении эта задача была намного перевыполнена. Гораздо хуже дело обстояло с качеством отношения. Все 1990-е годы не утихали скандалы в связи с огромными злоупотреблениями в таможенной службе РФ. Плохо оплачиваемые и малоквалифицированные таможенники и их начальники охотно брали взятки за занижение стоимости таможенных грузов. Несколько раз за этот период менялись главы таможенных комитетов, но скандалы не утихали. При этом объем таможенных пошлин был во много раз меньше налоговых сборов при разнице в численности занятых лишь в 4 раза. Об отвратительной работе таможенной службы в этот период говорит огромное расхождение между данными об объеме внешней торговли РФ, представленными российской таможенной и зеркальной статистикой зарубежных стран, о чем говорилось в главе 9. Соответственно занижались и таможенные платежи в бюджет. Справедливости ради следует отметить, что некоторые сотрудники налоговой службы все же достаточно добросовестно выполняли свои обязанности, о чем свидетельствуют факты нападения на них нарушителей налоговой дисциплины, и даже убийств [29]. Об аналогичных явлениях среди таможенников не сообщалось.

Как видим, налоговое и таможенное законодательство и налоговая и таможенная службы в этот период очень плохо справлялись с фискальной функцией своей деятельности. Но еще хуже они справлялись со стимулирующей функцией. Экономисты даже часто утверждают, что ее вообще не было или она носила дестимулирующий характер. Понятно, что чрезмерно высокие налоги не только не стимулировали производство, они его часто просто убивали. Спасение приходило скорее от неисполнения или плохого исполнения налоговой и таможенной службами своих функций. Многие налоги и таможенные платежи собирались в недостаточном по сравнению со ставками объеме. Предприятия укрывали от обложения огромные доходы, а проверяющие органы не могли, а часто и не хотели, их выявлять. Особенно это относится к сфере рыночных услуг, которые процветали в этот период за счет неуплаты налогов.

12.2. Доходы, расходы и дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации и расширенного Правительства в 1992–1998 годах

12.2.1. Доходы бюджета консолидированного Правительства

Необходимо напомнить, что в период командной экономики через бюджет перераспределялась большая часть ВВП. Это отражало громадную роль государства в управлении экономикой и социально-культурной жизнью и, что очень важно, огромными военными расходами. Так, даже в 1990 году доля расходов государственного бюджета СССР к ВВП составила 51,3 % [30]. Очевидно, что эта доля при переходе к рыночной экономике и ослаблении международной напряженности должна была снизиться в связи с уменьшением роли государства в экономике и сокращением военных расходов. Конкретную величину невозможно было заранее определить: даже в некоторых странах рыночной экономики (например, в скандинавских странах) она была примерно такой же, и даже больше, из-за огромных социальных обязательств этих государств. Но Российское государство, несмотря на высокие налоги, довольно быстро после начала исполнения бюджета на I квартал сумело реалистично оценить свои скромные возможности по их сбору (бюджет на 1992 год был представлен Правительством в Верховный совет 10 марта 1992 года). По моим подсчетам, основанным на планировавшемся в 1992 году дефиците консолидированного бюджета Российской Федерации на 1992 год и его доле в ВВП (245,3 млрд руб. и 3,6 % ВВП) [31], а также размере планировавшихся расходов консолидированного бюджета (2,1 трлн руб.) [32], доля расходов в ВВП планировалась в размере лишь 30,9 %. Для сопоставимости с прежними расходами бюджета к этим расходам необходимо добавить расходы многочисленных внебюджетных фондов, наиболее значительным из которых был Пенсионный фонд РФ, куда отчислялось 31,6 % от фонда заработной платы. В 1995 году расходы Пенсионного фонда составляли 88,7 трлн руб. при ВВП, равном в этом году 1540 трлн руб. или 5,7 % [33]. Фонд социального страхования составил в этом году 17,5 трлн руб., фонд занятости населения – 6,4 трлн руб., обязательного медицинского страхо-



вания – 14,2 трлн руб. [34]. Итого 38,1 трлн руб. или 2,5 % ВВП, а вместе с Пенсионным фондом – 8,2 % ВВП. Остальные внебюджетные фонды были незначительными. Очевидно, что доля государственных расходов значительно сократилась по сравнению с советским периодом.

Показатели объема доходов консолидированного бюджета РФ в 1992–1998 годах в абсолютном и относительном выражении по официальным данным Росстата представлены в табл. 87.

Таблица 87

| Показатель | 1992 | 1995 | 1998 |
|------------------------|-------|--------|--------|
| 1. ВВП (трлн руб.) | 19,0 | 1540,5 | 2696,3 |
| 2. Доходы (трлн руб.) | 5,33 | 437,0 | 686,8 |
| 3. Доходы в % к ВВП | 28,0 | 30,6 | 25,4 |
| 4. Расходы (трлн руб.) | 5,97 | 486,1 | 842,1 |
| 5. Расходы в % к ВВП | 31,4 | 34,0 | 32,0 |
| 6. Дефицит (трлн руб.) | -0,64 | -49,1 | -155,2 |
| 7. Дефицит в % к ВВП | -3,4 | -3,2 | -5,9 |

Источники. Объем ВВП – Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения в России за 1999. – М., 2000. – С. 146. Доходы и расходы консолидированного бюджета РФ за 1992 год: РСЕ. 1994. – М., 1994. – С. 270; за 1995–1998 годы: РСЕ. 2003. – М., 2003. – С. 31. Дефицит бюджета – там же.

Первое, что следует из табл. 87, это низкая доля доходов бюджета по отношению к ВВП. Особенно это печально в свете того факта, что в данный период объем ВВП значительно сократился. При этом в 1998 году эта доля оказалась даже ниже, чем в 1992 году, когда доходы собирались крайне неудовлетворительно. Положение усугублялось тем, что значительная часть доходов бюджета собиралась в эти годы в безденежной форме (бартером или взаимозачетами, разного рода суррогатами денег). Особенно это обстоятельство сказывалось на выплате заработной платы бюджетникам и пенсий, которые поэтому часто выплачивались с большими опозданиями. Намеченные в годовых бюджетах суммы доходов систематически не выполнялись, даже несмотря на регулярное превышение фактических темпов инфляции над прогнозируемыми при составлении бюджета. Это недовыполнение было катастрофическим в I квартале 1992 года, когда составленный бюджет по доходам пришлось сократить более чем на 40 % [35] уже в конце I квартала по итогам его

выполнения. Но даже в 1995–1998 годах лишь один бюджет из четырех оказался выполнен по доходам [36].

Понятно, что при таком крайне неудовлетворительном сборе доходов низкими оставались и расходы бюджета, не обеспечивавшие самых минимальных нужд населения и общества, несмотря на растущий абсолютно и относительно дефицит бюджета. Это видно даже при сравнении с крайне низкими расходами бюджета в 1991 году. С учетом динамики ВВП за 1991–1998 годы [37] и изменения доли бюджетных расходов в ВВП (с 50 % до 32 %) расходы бюджета сократились за этот период почти в 2,4 раза ($1 \times 0,5 : 0,66 \times 0,32 = 0,42$). При оценке этих данных следует учесть три обстоятельства: 1) уменьшение величины военных расходов; 2) роль внебюджетных фондов, которые после 1991 года выполняли роль бюджетных расходов в СССР; 3) величину процентных расходов по обслуживанию государственного долга. К этим вопросам я вернусь при более детальном анализе расходов бюджета. Нужно также иметь в виду, что Росстат систематически недооценивал величину теневой экономики и, соответственно, объем ВВП. Конкретная величина этой недооценки вызывает споры среди экономистов. Эта недооценка имела место и в отношении как ВВП СССР, так и ВВП РСФСР, и на относительных показателях сокращения этой доли по сравнению с советским периодом данное сокращение могло не отразиться, но имело значение для международных сравнений этой доли.

Требует уточнения и размер бюджетного дефицита. Если верить данным Росстата, то он по международным меркам не так уж велик – немногим более 3 % к ВВП, кроме 1998 года. Однако эксперты организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), используя международные стандарты определения бюджетного дефицита, установили, что его размеры были значительно больше. Так, в 1995 году он равнялся 6 %, а в 1996 году – 8,8 % вместо 3,4 % по данным Росстата [38].

Подробные данные о структуре доходов расширенного Правительства (с включением внебюджетных фондов) РФ за 1992–1998 годы представлены в табл. 88.

Табл. 88 позволяет расширить представление о роли государства в экономике РФ за счет включения внебюджетных фондов. Но и в этом случае его роль оказывалась несравненно меньше, чем в советский период. Вместе с тем обращает на себя внимание тот факт, что данные о доходах консолидированного бюджета по отношению к ВВП в табл. 87



и 88 существенно расходятся в связи с наличием неналоговых поступлений в бюджет.

Таблица 88

Структура доходов расширенного Правительства РФ в 1992–1998 (в % к ВВП)

| Статьи доходов | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|
| 1. Подоходный налог с физических лиц | 2,3 | 2,3 | 2,6 |
| 2. Налог на прибыль предприятий | 8,3 | 7,4 | 3,6 |
| 3. НДС | 10,5 | 6,0 | 5,8 |
| 4. Акцизы | 1,1 | 1,5 | 2,4 |
| 5. Налог на имущество | 0,3 | 1,0 | 1,7 |
| 6. Платежи за пользование недрами | 1,1 | 0,6 | 0,8 |
| 7. Налоги на внешнюю торговлю | 3,7 | 1,5 | 1,4 |
| 8. Прочие налоги | 0,8 | 2,3 | 1,7 |
| 9. Итого налоговых поступлений в консолидированный бюджет (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8) | 28,8 | 22,8 | 21,7 |
| 10. Поступления во внебюджетные фонды | 9,3 | 8,5 | 9,4 |
| 11. Поступления в бюджет расширенного правительства (9 + 10) | 38,1 | 31,3 | 31,1 |

Источник. Ясин Е.Г. Российская экономика. – М., 2003. – С. 347.

Данные табл. 88 позволяют расширить оценку объема и структуры государственных доходов РФ за счет данных за весь период. Очевидна низкая роль подоходного налога в общих доходах. Нормализовалось соотношение между величиной НДС и налога на прибыль. Аномально низкая доля налога на прибыль в 1998 году, по всей видимости, является результатом кризиса 1998 года. Роль акциза, по-прежнему невысокая, все же росла за счет увеличения ставок и лучшего сбора. Росла и доля налога на имущество в связи с переоценкой основных фондов. Она могла быть значительно больше при объективной оценке основных фондов хозяйственных субъектов (была занижена, по нашим подсчетам, как минимум в 4–5 раз) и больших нормх налога на имущество физических лиц, а также при оценке этого имущества не по инвентарной, а рыночной стоимости, превышавшей инвентарную в десятки раз. Но последнее, как и в связи с подоходным налогом, напрямую затрагивало интересы правящего слоя, а потому было для него неприемлемо. Удручающе низкими оставались доходы от внешней торговли при ее огромной роли в экономике РФ в этот период и высокой доходности для многих отраслей экономики. Здесь сказались низкие ставки таможенных



пошлин и чудовищные пороки работы таможенной службы. Не помогла даже отмена в 1995 году льгот по таможенным платежам для обществ инвалидов, спортсменов и афганцев (но не Российской православной церкви). Сказалось и то, что как раз в 1998 году из-за низких цен на нефть и другие сырьевые товары экспортные таможенные пошлины вообще не взимались или взимались в ничтожном объеме [39]. В прочих налогах важную роль играли доходы от приватизации имущества. Здесь сказалась распродажа имущества по фантастически заниженной стоимости. Если бы оно продавалось по рыночной стоимости, доходы могли бы быть во много раз больше. В 1995 году от реализации принадлежащего государству имущества выручили лишь 0,5 % ВВП, а в 1998–1999 годах – 0,7 % [40]. Вопрос о размере внебюджетных фондов будет рассмотрен при рассмотрении расходов расширенного Правительства.

Важное значение имеет вопрос о тяжести налогообложения отдельных отраслей экономики. Расчет этого отношения представлен в табл. 89.

Таблица 89

**Расчет тяжести налогообложения отдельных отраслей экономики
в 1998 году**

| Отрасль экономики | Поступления в бюджет (млрд руб.) | Валовая до- бавленная стоимость (млрд руб.) | Поступления в бюджет в % к валовой добавленной стоимости |
|---|--|--|--|
| Всего | 249,8 | 2383,3 | 10,4 |
| 1. Промышленность | 103,0 | 716,1 | 14,3 |
| 2. Сельское хозяйство | 2,5 | 137,2 | 1,8 |
| 3. Строительство | 11,4 | 176,4 | 6,5 |
| 4. Транспорт | 21,5 | 212,3 | 10,1 |
| 5. Связь | 15,8 | 47,3 | 33,4 |
| 6. Торговля и общественное пи- тание | 33,8 | 490,0 | 6,9 |
| 7. Жилищно-коммунальное хо- зяйство | 9,2 | 96,9 | 9,5 |
| 8. Прочее | 52,6 | 506,8 | 10,4 |

Примечание. Прочее исчислено как разница между общими итогами и суммой перечисленных в таблице отраслей экономики.

Источники. Поступления в бюджет. Финансы России. – М., 2000. – С. 128. Объем валовой добавленной стоимости по отраслям. Национальные счета России в 1995–2002. – М., 2002. – С. 60.



Табл. 89 подтверждает высказанные в параграфе 12.1 соображения о грубой необоснованности обложения доходов отдельных отраслей экономики. Особенно это относится к торговле и общественному питанию. Мало того, что ее обложение даже по официальным данным было в полтора раза ниже, чем в среднем по экономике. Наши расчеты показывают, что объем валовой добавленной стоимости в этой отрасли даже после поправок Росстата на теневую деятельность был значительно недооценен [41] и, следовательно, реально норма обложения валовой добавленной стоимости была еще ниже. Сказанное относится и к «прочим отраслям», где преобладали другие высокорентабельные отрасли рыночных услуг. В то же время явно переобложены были доходы дышащего на ладан жилищно-коммунального хозяйства. Переобложены были и доходы промышленности. В этот период в связи с низкими ценами на нефть невелика была даже реальная доходность топливной промышленности. Обрабатывающая промышленность была убыточна. И в целом промышленность в 1998–2000 годах была убыточна [42]. Просто преступно было взимать налоги с сельского хозяйства. Чрезмерным было и обложение строительства и транспорта. В то же время следует отметить высокое обложение отрасли связи, которое было оправданно в связи с ее высокой рентабельностью в этот период и высокой налоговой дисциплиной отрасли.

Также чрезмерным было и общее обложение отраслей экономики из-за низких подоходных налогов и доходов от приватизации.

12.2.2. Расходы бюджета расширенного Правительства

Структура расходов бюджета расширенного Правительства РФ в 1992–1998 годах и СССР в 1990 году представлена в табл. 89.

Таблица 89

Расходы бюджета расширенного Правительства РФ за 1992–1998 годы и Правительства СССР в 1990 году (в % к ВВП)

| Статья расходов | 1990 | 1992 | 1995 | 1998 |
|--|------|------|------|------|
| 1. Расходов всего | 51,8 | 33,0 | 31,6 | 30,9 |
| 2. Государственное управление и местное самоуправление | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 1,1 |
| 3. Международная деятельность | 3,0 | Н.д. | 1,8 | 0,6 |
| 4. Национальная оборона | 7,0 | 4,7 | 3,2 | 2,4 |



Окончание табл. 89

| Статья расходов | 1990 | 1992 | 1995 | 1998 |
|---|------|------|------|------|
| 5. Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства | Н.д. | 1,3 | 1,8 | 1,7 |
| 6. Народное хозяйство | 19,7 | 11,4 | 8,8 | 6,2 |
| 7. Социально-культурная деятельность | 17,0 | 7,6 | 8,4 | 9,0 |
| 8. Обслуживание государственного долга | 0,7 | Н.д. | 1,8 | 5,5 |
| 9. Расходы целевых бюджетных фондов | - | - | 1,1 | 1,6 |
| 10. Прочие расходы | 4,6 | 4,4 | 3,9 | 2,8 |

Примечание. Перевод из долларов в рубли – по курсу 1,8 рублей за доллар.

Источники. СССР в 1990 году: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 5, 16. РФ в 1992 году: Министерство Финансов РФ. Российские финансы в 1993 году, январь 1994. – С. 49. РФ в 1995–1998 годах: Финансы России. – М., 2000. – С. 22, 25. Расходы по обслуживанию внешнего государственного долга СССР в 1990 году: Борисов С.М. Русский рубль. – М., 1997. – С. 233.

О причинах падения доли расходов бюджета в ВВП в постсоветский период уже говорилось выше. Следует только иметь в виду, что их надо оценивать с учетом объема внебюджетных фондов. В этот период в результате огромного сокращения расходов РФ приходилось с трудом делить сократившийся пирог между многочисленными претендентами. Из табл. 89 видно, какие сферы экономики наиболее пострадали от сокращения. В наибольшей степени (в 5 раз) сократилась доля расходов на международную деятельность, прежде всего на экономическую и военную помощь союзникам РФ из числа бывших союзников СССР и бывших стран СССР и СНГ. Это обстоятельство, облегчая возможности финансирования других статей расходов, конечно, ослабляло международные позиции России. Доля расходов на оборону сократилась в относительном выражении меньше (более 3 раз), а в абсолютном выражении, даже по официальным данным, – намного больше в связи с сокращением в ВВП (на 4,6 процентных пункта). Можно, однако, уверенно утверждать, что реальное сокращение этих расходов было намного значительнее, чем следует из приведенных данных. Дело в том, что величина военных расходов СССР в исходном году очень существенно преуменьшалась из-за заниженных цен на военную технику, занимавших большую часть военных расходов СССР. Эти цены, в свою очередь, занижали



прежде всего из-за заниженных цен на материалы, используемые для выпуска военной техники. Только в качестве примера: внутренняя цена на алюминий была в десятки раз ниже мировой из-за заниженной цены на электроэнергию (и заниженной амортизации). В постсоветский период значительно выросла относительная цена на сырье и материалы и, соответственно, на военную технику. Эта цена все еще была конкурентоспособна на внешнем рынке из-за заниженного курса рубля (возможно, кроме периода 1996–1998 годов), но не позволяла закупать военную технику Министерству обороны РФ. В связи с этим закупки военной техники к концу данного периода были сведены почти к нулю. Очень серьезно в этот период сократились численность вооруженных сил, оплата кадровых военнослужащих и расходы на НИОКР. Вместе с тем военные расходы стали отражать реальную их роль в ВВП. С учетом многочисленных оценок реальной величины военных расходов в СССР (более 20 % ВВП) можно уверенно утверждать, что реальная их величина сократилась чуть ли не в 10 раз, т. е. намного больше других статей расходов бюджета. Даже с учетом явно завышенной величины военных расходов СССР и больших запасов военной техники, доставшихся от СССР, такое снижение могло в будущем привести к заметному ослаблению оборонного потенциала страны и угрозам национальной безопасности. К концу периода расходы на оборону достигли минимально допустимого уровня с точки зрения национальной безопасности и дальнейшее их сокращение было уже недопустимым.

Более чем в 3 раза относительно сократились расходы на народное хозяйство. Это объяснялось огромным сокращением государственных капиталовложений в экономику и субсидий в убыточные отрасли экономики, особенно в сельское хозяйство и угольную промышленность.

Начиная с 1995 года в расходах бюджета все большую роль играет обслуживание государственного долга. В 1990 году расходы ограничивались выплатой процентов по внешнему государственному долгу, поскольку основная часть внутреннего государственного долга (Сбербанку СССР) не была легализована, как это называет Борис Федоров [43]. Тем не менее уже в 1992 году в бюджете на 1992 год предусматривались немалые средства на обслуживание государственного внутреннего долга, в размере примерно около 3 % всех расходов консолидированного бюджета [44]. С учетом предусмотренной доли



расходов бюджета в ВВП в размере 30,9 % речь идет об 1 % от ВВП. Если сюда добавить расходы по обслуживанию внешнего долга, речь может идти об уровне в 1,8 % от ВВП (на уровне 1995 года). Какова была эта доля, фактически не ясно. Качественный скачок в расходах на обслуживание государственного долга произошел после 1995 года в связи с огромным ростом самого долга и высокими процентами по внутренним и внешним заимствованиям. Понятно, что потребность в расходе 5,5 % ВВП вместо 1,8 % в 1995 году на обслуживание госдолга очень серьезно изменила структуру расходов бюджета. Именно этим объясняется резкое сокращение в этом году относительных расходов на оборону и международную деятельность. Расходы на обслуживание государственного долга почти сравнялись с дефицитом консолидированного бюджета РФ.

Объем расходов на социально-культурные нужды необходимо рассматривать вместе с расходами внебюджетных фондов. Бюджетные расходы на социально-культурные мероприятия относительно ВВП упали по сравнению с советским периодом катастрофически: с 17 % в 1990 году до 9 % в 1998 году. В абсолютном выражении падение было еще больше, так как сам ВВП сократился на треть. Однако с учетом внебюджетных фондов социальной направленности сокращение было не столь значительным. В 1998 году расходы Пенсионного фонда составили 160,5 млрд руб. [45], фонда социального страхования – 31,1 млрд руб. [46], фонда занятости населения – 6,6 млрд руб. [47], федерального фонда обязательного медицинского страхования – 1,3 млрд руб. [48], территориальных фондов обязательного медицинского страхования – 30,3 млрд руб. [49]. Итого, по всем внебюджетным фондам социальной направленности – 229,8 млрд руб., что составило по отношению к ВВП в этом году 8,2 % (2725,8 млрд руб. [50]). Вместе с расходами бюджета на социально-культурные мероприятия это составляет 17,2 % от ВВП, т. е. относительно даже больше, чем в СССР в 1990 году. В абсолютном выражении это означает их сокращение примерно на треть – много, конечно, но как будто не смертельно. Тем не менее именно в этот период даже не жалобы, а просто крик отчаяния от недостаточности ассигнований на социально-культурные цели был всеобщим. Зарботки работников этой сферы были ничтожными, оснащение их новым оборудованием практически прекратилось. Моя гипотеза состоит в том, что это противоречие объяснялось чудовищными хищениями средств в этой сфере чиновниками на всех уровнях.



12.2.3. Государственный долг Российской Федерации в 1990-е годы

Заимствование средств бюджетами разных уровней, а также обслуживание и погашение этих заимствований в 1990-е годы являлись острейшими экономическими проблемами. Эти проблемы РФ унаследовала от позднего СССР и еще больше усилила. В этом отношении, к сожалению, поздний СССР и РФ шли в русле общемировых тенденций своего времени, перекладывая свои проблемы на плечи последующих поколений.

Уже на закате перестройки внешний долг СССР достиг такого значительного уровня, что его погашение и обслуживание без значительного сокращения внутреннего потребления, на которое власти не хотели идти, оказывалось невозможным. Уже в 1990–1991 годы вследствие этого пришлось пойти на перенос платежей и отсрочку в погашении кредитов, хотя и в небольших еще размерах [51]. Это уже были признаки банкротства по внешним долгам. Тем не менее внешние кредиты все еще предоставлялись в довольно значительных размерах (42,4 млрд долл. за 1990–1991 годы [52]), видимо, в надежде на улучшение платежного баланса и по политическим соображениям, для поддержки политических и экономических реформ в СССР. После роспуска СССР РФ, без серьезного обдумывания и анализа, приняла на себя выплату внешней задолженности СССР, правда, вместе с внешними активами, оказавшимися внушительными по объему, но сомнительными по качеству. Проблема внешней задолженности усугублялась тем, что большая ее часть носила краткосрочный характер.

Наряду с внешними заимствованиями РФ унаследовала и внутренние заимствования бюджета СССР, приходящиеся на территорию РФ в виде частично внутренних выигрышных займов, но преимущественно в виде задолженности ЦБ РФ на финансирование дефицита бюджета СССР за счет Сбербанка СССР. Единственное указание в экономической литературе на размер этой задолженности определяет ее в размере 128 млрд руб. на 1 января 1994 года [53], что относилось, очевидно, и к 1 января 1992 года, поскольку она не выплачивалась в предыдущие годы и не была даже легитимирована до 1993 года.

Попытаемся определить общий объем задолженности РФ на начало ее самостоятельного государственного существования. Внешний долг СССР, унаследованный РФ, составил на начало 1992 года при-



мерно 100 млрд долл. [54] или 170 млрд руб. по официальному коммерческому курсу рубля. Однако, очевидно, что этот курс, ориентированный на паритет покупательной способности рубля, в результате огромной инфляции 1991 года должен был вырасти в 2,5–3 раза в среднем за 1991 год. К концу года этот рост мог составить и 5 раз. Тогда в рублях он составлял 500 млрд руб. Вместе только с задолженностью Сбербанку он составил примерно 628 млрд руб. или 63 % от ВВП в 1991 году (1 трлн руб.) – величина по международным меркам вполне умеренная. Однако особенность РФ состояла в том, что основная часть этой задолженности (более 80 %) приходилась на внешнюю задолженность и ее погашение и обслуживание зависели от состояния платежного баланса и золото-валютных запасов РФ. Последние находились на крайне низком уровне: лишь несколько миллиардов долларов [55]. Что касается объема экспорта в страны с конвертируемой валютой, то для его характеристики достаточно сказать, что в 1992 году в развитые капиталистические страны (основные поставщики конвертируемой валюты) он составил всего лишь 23,2 млрд долл. [56] при примерном равенстве экспорта и импорта в эти страны в этом году. Даже добавление сюда стран бывшего СЭВ, с которыми с 1991 года перешли на торговлю в конвертируемой валюте, положения не изменит, так как основная ее часть приходилась на бартер [57]. Между тем на 1992 год приходилось платежей по внешнему долгу в размере около 21 млрд долл. [58] или почти равных всей выручке РФ от экспорта в зону конвертируемой валюты. РФ, в сущности, оказалась банкротом, пусть преимущественно не по своей вине.

Очевидно, что у кредиторов РФ не оставалось выбора, кроме предоставления РФ отсрочки наступивших платежей по советскому долгу (но не процентов). Эти отсрочки систематически предоставлялись в течение 1992 года [59]. Эта практика продолжалась и в 1993 году. Общая сумма неплатежей, просрочек, переноса платежей составила в 1992 году 14,1 млрд долл., в 1993 году – 17,3 млрд долл. [60], всего за эти два года – 31,4 млрд долл. Понятно, что эти переносы платежей существенно облегчили ситуацию с внешней задолженностью России. В эти же два года России были предоставлены, несмотря на неуплаты по старым, новые кредиты на общую сумму 22,6 млрд долл. [61] и оказана гуманитарная помощь на 4 млрд долл. [62]. Общая сумма временной помощи России в эти два самых трудных для России года составила таким образом 58 млрд долл.



В 1994–1996 годах реструктуризация советского долга производилась ежегодно [63].

Очень серьезная реструктуризация внешнего долга Парижскому клубу кредиторов (государственные долги) и Лондонскому (коммерческие долги) была произведена в 1996–1997 годах. Из 42 млрд долга парижскому клубу, преимущественно краткосрочному, объем погашения на 1996–1998 годы был незначителен, а в 1999–2004 годах погашению подлежали лишь 8 млрд долл. [64] долга или менее 1,5 млрд долл. в год. Очень льготными были и условия реструктуризации долга Лондонскому клубу [65]. Может показаться, что кредиторы России проявили огромную щедрость, проведя реструктуризацию советского долга. Они при этом, безусловно, понесли немалые потери. Но в целом для капиталистического мира приобретения от развала СССР в виде притока нелегального капитала в сотни миллиардов долларов и возможности сокращения военных расходов превышали эти потери в десятки раз. Да и сами банки приобрели благодаря российским вкладчикам и приобретению государственных ценных бумаг (даже несмотря на дефолт 1998 года) огромные доходы. В то же время частичное погашение советских и российских займов все-таки производилось и в этот период. Так, за 1994–1998 годы из подлежащих к оплате 84,5 млрд долл. внешнего долга было погашено вместе с процентами 33,9 млрд долл. [66] или 40,1 %.

В 1994–1998 годах России были предоставлены новые займы еще, как минимум, на 23 млрд долл. (исчислено исходя из размера внешнего долга России на начало 1999 года в размере 45,3 млрд долл. [67] без учета погашения в течение 1994–1998 годов). При этом максимальный объем внешних займов пришелся на 1998 год, когда он достиг свыше 14 млрд долл. [68]. Общая же сумма внешней задолженности РФ на конец 1998 года составила примерно 130–140 млрд долл. [69].

После 1994 года началось наращивание внутреннего долга РФ. Причины этого и размеры приводились в параграфах 2.5.2 и 12.2.2. Не стану повторяться. Отмечу только соотношение внутренних и внешних источников финансирования дефицита федерального бюджета в 1995–1998 годах (табл. 90).

Настораживает расхождение между этими данными и данными банковской статистики за 1998 год относительно размера финансирования дефицита федерального бюджета за счет внутренних источников за январь–август 1998 года (с сентября 1998 года в связи с дефолтом прекратился выпуск государственных ценных бумаг). Согласно последним



данным в январе–августе 1998 года размер финансирования дефицита государственного бюджета за счет внутренних источников равнялся –6,5 млрд руб. [70]. Как раз последние данные выглядят более правдоподобными. Дело в том, что «во второй половине лета новые выпуски гособлигаций практически никто не покупал. В июле было погашено госбумаг на 20 млрд руб. В августе предстояло погасить еще на 13 млрд руб.» [71]. Таким образом внутренний госдолг из источника финансирования дефицита госбюджета стал источником его роста, финансировавшегося за счет внешних займов и сокращения золото-валютных резервов. Долго это продолжаться не могло и закончилось дефолтом 17 августа 1998 года.

Таблица 90

**Источники финансирования дефицита федерального бюджета РФ
в 1995–1998 годах (в триллионах рублей до 1998 года, млрд руб. в 1998 году)**

| Показатель | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 |
|---------------------------------------|------|------|------|-------|
| 1. Общее финансирование | 43,1 | 79,7 | 93,2 | 146,3 |
| 2. Внутреннее финансирование | 19,7 | 47,6 | 39,7 | 61,2 |
| 3. То же, в % к общему финансированию | 45,7 | 59,7 | 42,2 | 41,8 |
| 4. Внешнее финансирование | 23,4 | 32,1 | 53,5 | 55,1 |
| 5. То же, в % к общему финансированию | 54,2 | 40,2 | 57,0 | 37,6 |

Источник. Финансы России. – М., 2000. – С. 36–37.

Возможно, расхождения в данных о финансировании дефицита федерального бюджета в 1998 году объясняется тонкостями бюджетной статистики.

Наиболее бросающаяся в глаза тенденция в источниках финансирования дефицита федерального бюджета – относительно высокая доля внутренних источников финансирования, которая была незначительной в предшествующий период. Это могло свидетельствовать о большей зрелости российской экономики и ее финансовой системы. Но эта попытка оказалась весьма дорогостоящей ввиду высоких процентных ставок по гособлигациям и недолговечности, что как раз свидетельствовало о слабости российской экономики и ее финансовой системы.

Попытаюсь определить общую тяжесть государственной задолженности России в конце рассматриваемого периода. Рассчитаю ее в двух вариантах: максимальном и минимальном. В качестве максимального возьму весь внешний долг России. На конец 1998 года он равнялся в среднем



135 млрд долл. или при курсе рубля к доллару на конец 1998 года в размере 20,65 руб. [72] – 2788 млрд руб. Объем внутреннего государственного долга составил на конец 1998 года 385 млрд руб. Итого весь долг составил 3173 млрд руб., из которых на внутренний долг приходилось лишь 12,1 %. ВВП России в 1998 году составил 2725,6 млрд руб. [73]. Таким образом, общий долг составил 116 % к ВВП – критически высокую по международным стандартам величину. Другая, минимальная и намного более реалистичная оценка, включает в государственный долг, подлежащий выплате в обозримом будущем, лишь не отсроченные внешние долги России. И тогда он составит в рублях 935 ($45,3 \times 20,65$) млрд руб. внешнего долга плюс 385 млрд руб. внутреннего долга. Итого 1320 млрд или 44,8 % ВВП в 1998 году – величина совсем небольшая по международным меркам. При таком объеме задолженности становится необъяснимым и подозрительным дефолт 1998 года. Однако такая «валовая» оценка упрощает тяжесть государственного долга РФ. Она не учитывает нескольких важных факторов. Прежде всего то обстоятельство, что долги РФ носили краткосрочный характер. Это вполне очевидно относилось к внутреннему долгу, но также, хотя и в меньшей степени, к внешнему долгу. Так, в 1999 году резко возросли расходы по обслуживанию (в данном случае сюда помимо процентных платежей относится и погашение долга). «Если в 1997 году и 1988 году обслуживание внешнего долга составило 5,9 и 7,8 млрд долл. соответственно (хотя часть обязательств в 1998 году не было выполнено), то в 1999 году платы по графику составили уже 17 млрд долл. Полное обслуживание долга потребовало бы при этом использование порядка 90 % всех планировавшихся доходов федерального бюджета (около 10 % ВВП). В последующие годы ситуация не улучшится – обязательства по обслуживанию внешнего долга не уменьшатся» [74]. Это привело бы к необходимости уменьшения непроцентных расходов до 6 % ВВП (вместо фактических 10 %) [75]. За отсутствием первичных данных о графике платежей внешнего долга приходится полагаться на данные близкого к Правительству Бюро экономического анализа. К платежам на сумму 351 млрд руб. по внешнему долгу ($17 \times 20,65$) необходимо добавить почти такую же сумму внутреннего долга (без процентов) в отсутствие новых заимствований. Это в сумме превышает все доходы бюджета в 1998 году и составляет 60 % доходов бюджета в 1999 году [76], значительно выросших после огромной девальвации рубля и роста цен в 1999 году. К сказанному надо добавить, что значительная часть доходов федерального бюджета РФ поступала в неденежной форме, а кредиторам нужны были только

денежные платежи. Отсюда следует, что дефолт был, как будто, неизбежен (имеются и другие точки зрения). Альтернативой ему служили: 1) своевременная реструктуризация долга; 2) тоже своевременная резкая девальвация рубля; 3) получение значительного внешнего займа на рефинансирование долга. Первые два пункта не были осуществлены из-за некомпетентности российского руководства, а третий был осуществлен с большим опозданием в июле 1998 года благодаря получению займа от МВФ в размере 4,5 млрд долл., судьба которого до сих пор не совсем ясна даже самому МВФ (то ли использован по назначению, то ли разворован).

Помимо внешней задолженности РФ имела значительные кредитные активы, доставшиеся ей в наследство от СССР. В общей сумме они были к концу 1998 года примерно равны задолженности РФ – 150 млрд долл. 57 странам мира [77]. Беда с этой задолженностью состояла в том, что в значительной степени она приходилась на страны с крайне низкой платежеспособностью: кредиты предоставлялись Советским Союзом преимущественно по политическим мотивам. По компетентной оценке Александра Потемкина, «более половины общей суммы иностранных государств перед Россией представляет собой либо безвозвратную задолженность, либо задолженность, которая может быть погашена лишь частично и в неопределенные сроки» [78]. Но и за вычетом этой части задолженности оставался немалый объем возвратной задолженности. Однако возвращалась внешняя задолженность России крайне плохо, намного хуже, чем сама Россия возвращала свои долги. Так, в 1994–1998 годах России должны были вернуть долги на сумму 62,3 млрд долл., а фактически было возвращено долгов на сумму 10,2 млрд долл. [79] или шестая часть. Даже с учетом наличия безнадежных и почти безнадежных заемщиков это мизерная величина. В экономической литературе и публицистике деятельность российских властей по взысканию причитающейся ей внешней задолженности освещалась крайне слабо. Рискну на основе приведенных данных выдвинуть гипотезу, что ее лучше всего охарактеризовать как бездеятельность. К тому же СМИ неоднократно сообщали, что многие российские высокопоставленные чиновники использовали переговоры о внешней задолженности России как способ крупно обогатиться.

Дефолт 1998 года поставил жирную точку на государственных финансах России 1990-х годов. Главный вывод, который следует из истории государственных финансов этого периода, – банкротство государства



как регулятора экономики России. Поистине, государство оказалось самой разрушительной силой в экономике России. Только в этом смысле российские либералы оказались правы. Но обанкротилось именно их государство. В части экономического блока правительства и президентской администрации оно комплектовалось их кадрами и следовало их теоретическим концепциям.

Банкротство государства проявилось прежде всего в решающей внутренней экономической функции – сборе налогов и таможенных пошлин. Оно не смогло их собрать ни в объеме, необходимом для функционирования общества, ни в соответствии с платежеспособностью отдельных отраслей экономики и слоев общества. В результате были разрушены многие отрасли экономики и ввергнуты в нищету десятки миллионов людей, при роскошной жизни нескольких сот тысяч. Не собрав необходимого количества доходов, государство форсировало внешние и внутренние заимствования, не подумав, как их возвращать. Оно бездумно взяло на себя все обязательства СССР и не сумело мобилизовать его внешние финансовые активы. Дефолт 1998 года явился расплатой за эту некомпетентную экономическую политику.

Сказанное не означает, что не наблюдалось ни малейшего прогресса в этой области, хотя именно здесь он был наименьшим. Худо-бедно сформировалась инфраструктура государственных финансов: налоговая и таможенная службы, казначейство. Появился цивилизованный рынок государственных ценных бумаг. Произошли некоторые положительные изменения в налоговом и таможенном законодательстве. Лучше и точнее, по сравнению с первыми годами, стали составлять и исполнять федеральный бюджет и бюджеты территорий. Но положительных изменений было значительно меньше, чем негативных явлений в этой области. Вопрос заключается в том: сумело ли Российское государство извлечь урок из дефолта 1998 года?

Примечания

1. Налоговый портфель. – М., 1993. – С. 183–191.
2. Там же. – С. 289–299.
3. Там же. – С. 587–610, 660.
4. Там же. – С. 699–702.
5. Там же. – С. 468–472.



6. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 35.
7. Там же. – С. 39.
8. Яцек Ростовский. Макроэкономическая нестабильность в постсоциалистических странах. – М., 1997. – С. 329.
9. Материалы к вопросу. Указ. соч. – С. 156.
10. Там же. – С. 147.
11. Исчислено по: Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. – М., 1992. – С. 8.
12. Там же. – С. 156.
13. Там же. – С. 31.
14. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 282.
15. Материалы к вопросу. – С. 147.
16. Налоговый портфель. Указ. соч. – С. 89.
17. Внешняя торговля // № 7. – 1992. – С. 5.
18. Там же. – С. 39.
19. Там же. – С. 40.
20. С. Синельников и др. Проблемы налоговой реформы. – М., 1998. – С. 74.
21. Александр Потемкин. Виртуальная экономика. – М., 2000. – С. 332.
22. Ясин Е.Г. Российская экономика. – М., 2003. – С. 317.
23. Там же. – С. 317–320.
24. Борис Федоров. Пытаясь понять Россию. – Санкт-Петербург, 2000. – С. 111.
25. Там же. – С. 117.
26. История таможенной службы (90-е годы XX века) <http://musum.customs.ru>
27. А. Круглов, председатель Государственного таможенного комитета РФ. Задачи таможенников России. Внешняя торговля. – № 4–5. – С. 4.
28. Там же.
29. Thane Gustafson Capitalism: Russian-Style 1999. – P. 200.
30. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 15–16.
31. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 54.
32. Там же. – С. 198.
33. Финансы России. Статистический сборник. – М., 2000. – С. 15, 68.
34. Там же. – С. 68, 69, 71.
35. Материалы к вопросу. Указ. соч. – С. 33.
36. Финансы России. Указ. соч. – М., 2000. – С. 34–36.



37. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Ростов-на-Дону, 2012. – С. 311.
38. Экономические обзоры ОЭСР. Российская Федерация 1997. – С. 72–74.
39. Обзор экономической политики России за 1999 год. – М., 2000. – С. 231.
40. Финансы России. Указ. соч. – С. 22, 25.
41. Как было показано в параграфе 6.2.1. Из-за этого только розничная торговля в 1998 году имела возможность выплатить налоги на сумму 117 млрд рублей вместо 12 млрд рублей (параграф 6.2.1.1).
42. Ханин Г.И. Экономическая история России. Указ. соч. – С. 357.
43. Российские финансы в 1993 году. Указ. соч. – С. 64. Возникает вопрос: как Сбербанк СССР в этих условиях покрывал свои расходы по содержанию огромного персонала и другие расходы, включая проценты по вкладам, если основная часть его кредитов систематически предоставлялись государственному бюджету на беспроцентной основе? Очевидно, за счет множества осуществлявшихся Сбербанком расчетов для населения на комиссионной основе и процентов по счетам в Госбанке. Но ясности здесь нет: ни баланс Сбербанка СССР, ни структура его доходов и расходов в советское время не публиковались.
44. Материалы к вопросу. Указ. соч. – С. 197.
45. Финансы России. Указ. соч. – С. 68.
46. Там же.
47. Там же. – С. 69.
48. Там же. – С. 71.
49. Там же.
50. Там же. – С. 15.
51. Борисов С.М. Русский рубль. – М., 1997. – С. 234.
52. Там же.
53. Российские финансы в 1993 году, январь 1994 года. – С. 65.
54. Александр Потемкин. Виртуальная экономика. – М., 2000. – С. 274.
55. Борисов С.М. Указ. соч. – С. 235–236.
56. Рассчитано по: Госкомстат России. Социально-экономическое положение Российской Федерации в 1992 году. – М., 1993. – С. 37. Весь российский экспорт 38,1 млрд долларов доля и доля промышленно развитых стран в товарообороте 61 %.
57. Там же.
58. Материалы к докладу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М. – С. 149.
59. МБРР. Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. – М., 1994. – С. 84–85.



60. Борисов С.М. Указ. соч. – С. 278.
61. Там же.
62. Там же.
63. Мартин Гилман. Дефолт, которого могло не быть. – М., 2009. – С. 104.
64. Бюро экономической политики. Обзор экономической политики за 1999 год. – М., 2000. – С. 195.
65. Там же. – С. 195–196.
66. Александр Потемкин. Указ. соч. – С. 278–279.
67. Там же. – С. 275.
68. Там же. – С. 277.
69. Там же. – С. 274.
70. Там же. – С. 168.
71. Там же. – С. 170.
72. Финансы России. Указ. соч. – С. 287.
73. Там же. – С. 5.
74. Бюро экономической политики. Обзор. Указ. соч. – С. 193.
75. Там же.
76. Финансы России. Указ. соч. – С. 15.
77. Александр Потемкин. Указ. соч. – С. 277.
78. Там же. – С. 278.
79. Там же. – С. 280.

Глава 13

Модернизация и демодернизация российской экономики и общества в 1990-е годы

Экономические и общественные реформы в СССР и России, начиная с перестройки, были нацелены на модернизацию российского общества и экономики. То обстоятельство, что СССР с начала 1980-х годов оказался в состоянии общественной и экономической стагнации, как раз и сигнализировало о недостаточной модернизированности страны. Перестройка, объявленная в 1985 году, должна была в рамках социализма модернизировать общество. При отдельных достижениях в этой области для экономики перестройка обернулась преимущественно ее глубокой демодернизацией [1]. Оппозиционные КПСС политические течения связывали неудачу перестройки в модернизации с препятствиями, создаваемыми правящей в СССР КПСС. Отстранение от власти КПСС после августа 1991 года и проведение радикальной экономической реформы наконец-то открывали, как им казалось, дорогу для подлинной модернизации общества и экономики. Действительность 1990-х годов оказалась очень далекой от их иллюзий. На практике произошло, как и в период перестройки, совершенно противоположное: демодернизация возобладала над модернизацией. Пусть и, возможно, на исторически ограниченное, но очень немалое время. На основе изложенного в предыдущих главах я попытаюсь показать соотношение между модернизацией и демодернизацией в 1990-е годы. Начну с демодернизации как преобладающей тенденции. Но прежде напомним, какие элементы и черты советского общества характеризовались как модернизационные и демодернизационные [2].

К модернизационным (ввиду их общеизвестности опишу их очень кратко) относились следующие: высокий образовательный уровень населения, преобладание городского населения, высокий уровень развития ряда наукоемких отраслей экономики (наука, высшее образование

в ряде учебных заведений, ряд отраслей промышленности и транспорта), некоторые элементы бытовой культуры, относительно современное здравоохранение, средний уровень доходов населения, продолжительность рабочего дня и т. д.

К демодернизационным чертам относятся прежде всего авторитарная политическая система и система общественных отношений, по многим характеристикам напоминающая феодальную, целый ряд отсталых, маломеханизированных отраслей экономики (многие отрасли сельского хозяйства, строительства, ЖКХ), удручающее состояние шоссежных дорог, крайне слабое развитие сферы услуг, низкая бытовая культура. Только в качестве наиболее яркого и крайнего примера можно привести жуткое состояние общественных туалетов в городах и личных туалетов в сельской местности. Унизительный дефицит потребительских товаров и бытовых услуг. Низкую гражданскую и экономическую активность основной части населения. Обращу особое внимание на низкую экономическую активность, характерную для традиционного общества с низкими потребностями. Попытки преодоления этой черты российского общества без особого успеха наблюдались и при капитализме, и с гораздо большими колоссальными усилиями и давлением при сталинском социализме. Но устранение этого давления в послесталинский период вернуло его почти в прежнее состояние для основной части населения, помимо творческих людей. Многие демодернизационные черты поведения и менталитета имели вековые традиции, что крайне затрудняло их преодоление.

Без большого преувеличения можно сказать, что столь кричащего противоречия между модернизационными и демодернизационными чертами экономики и общества не знала ни одна другая страна мира. Причина очевидна: в модернизацию наиболее важных с точки зрения советской власти сфер экономики (особенно военной сферы) вкладывались столь колоссальные средства, что их не хватало для других сфер.

С определенного периода времени противоречия между указанными чертами экономики и общества стали столь острыми, что они блокировали дальнейшее развитие и общества, и экономики. Там, где советское государство хотело добиться успехов в науке и технике или промышленности, оно сужало разрыв между этими двумя сферами. Например, в закрытых научных и промышленных городках была развита бытовая инфраструктура, было хорошо налажено снабжение потребительскими товарами и наблюдалось даже относительно терпимое



отношение к политическому или культурному инакомыслию. Но при высочайшей и чрезмерной милитаризации экономики для распространения этих характеристик на всю страну просто не хватало ресурсов.

13.1. Демодернизация в 1990-е годы

Без большой ошибки можно утверждать, что демодернизация означала огромное сокращение той сферы деятельности, которая в советский период относилась к модернизационному сектору экономики и общества. Поскольку доля этой деятельности превышала экономические возможности общества, относительное сокращение большинства его видов было неизбежным и целесообразным. Проблема состояла в мере этого сокращения. В условиях огромного сокращения ВВП и утечки капитала за границу, а также паразитического потребления узкого слоя высокостоятельных людей эта мера была в огромной степени нарушена. К числу в большей части оправданных демодернизационных проявлений можно, пожалуй, только отнести сокращение закупок вооружения и НИОКР оборонной техники и нерациональных капитальных вложений. Вместе с тем произошло огромное сокращение расходов на образование (рост числа студентов сопровождался сильнейшим ухудшением качества высшего образования) и здравоохранение, культуру, науку, наукоемкую промышленность, геологию. Произошла примитивизация отраслевой структуры экономики и общества. Огромные завоевания советского периода в этих областях были в значительной степени утеряны, в некоторых областях безвозвратно. Одновременно, как было показано в главе о трудовых ресурсах, произошло катастрофическое изменение приоритетов в оплате труда и престиже модернизационных сфер деятельности в пользу, за редким исключением, демодернизационных и даже преступных. Сюда же можно отнести утечку мозгов в результате национальной эмиграции и научной эмиграции. Научная эмиграция в 1990-е годы намного, даже в относительном выражении, превзошла аналогичную в период Гражданской войны и сразу после нее. Примитивизировались сфера массовой культуры и СМИ. В десятки и даже сотни раз сократились тиражи литературных и научных, научно-популярных изданий, примитивизировался, вульгаризировался язык литературы и СМИ, а также повседневного общения. Ряд ученых-гуманитариев заговорили о новом средневековье.

Вместе с тем в России, в противоположность Риму V века, козы не ходили по городским улицам. Физические и интеллектуальные вложения

в физический и человеческий капитал, произведенные за многие десятилетия и даже столетия, оказались столь значительны, что их невозможно было уничтожить за 10 лет. Их можно было только сильно уменьшить. В чем-то более значительно, в чем-то – менее. Остались, в подавляющем большинстве случаев, помещения производственных и научно-образовательных объектов. Сохранилась научно-техническая документация. Резко сократился научный персонал, но остался чаще всего минимальный его костяк. Вместе с людьми сохранились и традиции – не только худшие, но и лучшие.

Последствия демодернизации в 1990-е годы легко показать количественно и это отражено в соответствующих главах. Речь идет о сокращении ВВП, реальной экономики, продолжительности жизни, об огромном сокращении наукоемких отраслей экономики, об огромном росте заболеваемости населения, доходов основной массы населения, о спаде продуктивности научной сферы и т. д.

13.2. Модернизация экономики и общества в 1990-е годы

Наряду с наиболее бросающимися в глаза и легко количественно измеряемыми показателями демодернизации в 1990-е годы происходили процессы модернизации экономики общества.

Начну с не очень «вкусной» темы, но важного индикатора цивилизованности любой страны: с состояния туалетов. Напомню, что, пожалуй, первым заметным деянием кооператоров в конце 1980-х годов было открытие чистых платных туалетов в Москве и других городах СССР. Население было готово платить за пользование ими немалые для того времени деньги, но своевременно справлять свои нужды в не унижающих человека условиях. В конце 1990-х годов «туалетная революция» докатилась и до провинции: в Новосибирске, например, в вузах и НИИ начали реконструировать общественные туалеты. В первую очередь, конечно, не для своих, а потому что стыдно и не выгодно было водить туда иностранцев. Известен случай, когда один крупный зарубежный ученый перед подписанием контракта о взаимодействии с российским институтом зашел в туалет и после этого отказался подписывать уже подготовленный и согласованный контракт.

Важным показателем модернизации экономики явилось устранение товарного дефицита и повышение качества обслуживания в розничной торговле и общественном питании, а также в среде бытовых услуг. Российские граждане (а не только номенклатура) в этом отношении оказались в совсем другой, современной эпохе. Теперь возможности приоб-



ретения высококачественных потребительских благ и услуг зависели не от феодального принципа принадлежности к сословию, а исключительно от доходов конкретного человека. Принцип гораздо более современный, хотя далеко не безупречный с точки зрения справедливости и эффективности, ибо доходы в этот период зачастую обеспечивались не только трудовыми усилиями или предпринимательскими и прочими способностями и достижениями. Но возможность пользоваться современными видами потребительских услуг иногда (скажем в праздники, при приеме гостей) появлялась и у менее обеспеченных слоев населения. Отсутствие необходимости стоять в очереди или пользоваться «блатом» явилось благом для всего населения, независимо от величины доходов.

Более современной стала и политическая, и правовая жизнь. Возможность реальных выборов в органы власти, конкуренция политических партий и программ, критика власти в органах печати и на собраниях, свобода перемещения, в том числе за границу, означали более свободную от страха и преследований жизнь граждан. Эти достижения были далеко не идеальными, часто превращались в насмешку из-за несовершенства политической системы, политической неопытности граждан, неравенства условий политической конкуренции и множества других причин. И все же, с точки зрения прав граждан и потенциальных возможностей совершенствования политической и общественной жизни, это был шаг вперед.

Значительно возросли возможности проявления экономической, политической и научной инициативы. Более активные элементы общества получили возможность проявлять свои способности. Нередко они проявляли их в антиобщественных целях (например, в организованной преступности и мошенничестве), но также нередко и в конструктивных направлениях. Другое дело, что общество оказалось не готово к этому расширению общественной активности ни юридически, ни с точки зрения ментальности и традиций. И все-таки многие предприниматели сумели (как видно из предыдущих глав) улучшить обслуживание населения, а некоторые ученые смогли создать серьезные научные произведения.

13.3. Баланс модернизации и демодернизации в 1990-е годы

Очень непросто определить баланс модернизации и демодернизации в 1990-е годы. Прежде всего, берутся несопоставимые категории. Во-вторых, нужно различать краткосрочный и долгосрочный эффекты. Они редко совпадают в периоды общественных потрясений.

В 1990-е годы произошел обратный к 1930-м годам «размен» модернизации и архаичности. За счет огромного сокращения модернизируемого сектора и его архаизации произошла модернизация некоторых областей экономики, общества и быта. Эффективность этого «размена» может быть измерена, конечно, динамикой ВВП. И такое измерение явно будет не в пользу 1990-х годов. Но можно исходить из других критериев и большего временного интервала. В этом случае сравнение окажется неопределенным, внушающим некоторые надежды в будущем. Раскрепощение общественного сознания и поведения части населения допускало некоторую надежду на последующий экономический и общественный подъем. Правда, в российской истории эволюционное развитие практически никогда еще не приводило к данной цели на длительном промежутке времени, но ведь и время изменилось: то, что не удавалось раньше, могло получиться теперь. Принимая, однако, во внимание вполне выявившуюся крайнюю слабость и общественных, и государственных институтов, возможность состояла опять-таки в традициях российской истории, в надежде на появление каким-то образом во главе страны сильной личности, способной спасти общество и государство от развала и подтолкнуть процесс модернизации, используя немногочисленные относительно здоровые части общества и государства. Для разрешения этой крайне трудной задачи предстояло хотя бы частично вылечить (модернизировать) трех российских «уродиков»: общество, государство, бизнес. Это требовало (если было вообще возможно) не только огромного таланта, но и немалого времени. Можно было сказать, опираясь на огромный малоудачный опыт реформ в России и неудачные 1990-е годы, что больной неизлечим. Но великие государственные деятели неоднократно умели сделать «невозможное возможным».

Примечания

1. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Т. 2. – Новосибирск, 2010.
2. Ханин Г.И. Только ли демодернизация происходила в России последние 20 лет // ЭКО. – 2010. – № 9.

Глава 14

Экономические дискуссии 1990-х годов

В предыдущем томе было показано, как длительная деградация экономической науки и отсутствие свободных дискуссий помешали выработать реалистичный и экономически обоснованный план выхода из экономического кризиса периода перестройки [1]. Лишь в самом конце этого периода появились первые относительно обоснованные работы в этом направлении, что говорило о некотором созревании отдельных секторов этой науки [2]. В 1990-е годы можно было уже учесть реальный ход экономических реформ.

Одно из условий повышения уровня экономических исследований в 1990-е годы было выполнено. Экономические дискуссии стали совершенно свободными. Любая точка зрения могла найти место для обнародования. Хотя не все органы печати и издательства имели одинаковую влиятельность. И даже первоклассные работы могли замалчиваться. Гораздо сложнее было поднять квалификацию экономистов. Для этого требовались многие годы труда и благоприятная общая атмосфера.

Следует иметь в виду, что по сравнению с периодом перестройки даже в конце 1980-х годов фокус экономических дискуссий существенно сместился в соответствии с характером произошедших в стране коренных экономических и политических изменений.

Анализ экономических дискуссий 1990-х годов я проведу в соответствии с экономическими концепциями отдельных экономических течений. Они нашли отражение в программах политических партий и работах отдельных экономистов. Эти экономические течения рассматриваются в порядке от левых до крайне правых.



14.1. Левые экономические течения

Наиболее влиятельной левой силой в начале 1990-х годов обладали объединившиеся социалистические и патриотические (как они себя называли) антиреформистские группы. В ноябре 1992 года они сформировали единую экономическую платформу. С ее характеристики я и начну анализ левых экономических течений.

Исходная позиция была ими сформулирована следующим образом. «Объективных причин для развала экономики, падения производительности труда и уровня жизни населения в нашей стране не было и нет. Кризисное положение является прямым следствием несостоятельности экономической политики, укоренившейся в период “перестройки” и продолжаемой правительством Б. Ельцина – Е. Гайдара» [3]. В критической оценке экономической политики периода перестройки и начала экономических реформ наши позиции совпадают. Настораживает отсутствие какой-либо критической оценки позднесоветского периода, даже чудовищной милитаризации, стагнации в экономике, НИОКР или коррупции. Это чревато повторением прежних ошибок.

Оценивая ход и последствия экономических реформ в России, авторы данной «платформы» выработали много верных и квалифицированных, хотя иногда и несколько преувеличенных, суждений. Они считали, что «внедряются производственные отношения, свойственные не высшей, а низшей стадии доиндустриальной и домонополистической ступени рыночного хозяйства, характерной для XIX века». При том в нефтегазовой промышленности и на железнодорожном транспорте все же сохранились крупные предприятия монополистического типа. Очень верна констатация, что «государственная собственность остается таковой только формально. На деле государство лишено функций собственника и не выполняет их в отношении государственного сектора. В результате государственный сектор оказался неуправляемым, а его работа дезорганизована практически во всех сферах деятельности». Безусловно верно утверждение, что «сформированные ценовые, налоговые, кредитно-инвестиционные и прочие условия не дают нормально работать тем, кто хочет производить, и в то же время вынуждают спекулировать тех, кто не хочет спекулировать, так как уничтожают стимулы для инвестирования, обновления и расширения производства». Очень точно определены структурные последствия реформ. «Созданы условия для закрепления ориентации экономики на промежуточные продукты



вместо конечных, затраты – вместо результатов, инфляцию – вместо конкурентоспособности, перераспределения – вместо производства, дешевую рабочую силу – вместо квалифицированной, экстенсивный тип воспроизводства – вместо интенсивного, низкотехнологический способ производства – вместо наукоемкого. Импорт изделий обрабатывающей промышленности – вместо их экспорта». Верно и то, что страна «занимает подчиненное место в мировом хозяйстве и мировой политике». Авторы только «забыли» указать, что некоторые из этих регрессивных тенденций являются следствием низкого технологического и организационного уровня многих отраслей гражданской экономики СССР и гипертрофии оборонной промышленности при объективных трудностях ее конверсии.

Более или менее соответствуют действительности утверждения о том, что цели экономической политики «достигаются средствами внеэкономического принуждения». Но ведь всякая политика это и есть внеэкономическое принуждение. Другое дело, что обоснованная экономическая политика содействует развитию экономики. Но в этот период (и на это правильно указывалось в «платформе» и собственно не отрицалось и реформаторами) главным в экономической политике было разрушение старого экономического уклада в надежде на будущий экономический подъем. Некоторые называемые в «платформе» цели экономической политики выглядят надуманными. Так, утверждается, что «искусственно обесценивается рубль и рабочая сила, что делает “неэффективными” наукоемкие варианты инвестиционного процесса и подрывает стимулы к повышению производительности труда». Трудно упрекать реформаторов в том, что они искусственно подрывали рубль, они стремились остановить его снижение. Другое дело, что у них это плохо получалось.

Важен и ценен вывод о том, что «цели экономической политики являются не только бесперспективными, но и недостижимыми». Это аргументируется следующим образом. 1. Раздробление крупных предприятий, объединений и комплексов до уровня мануфактуры и цеховой структуры неосуществимо. 2. В стране не существует частного производительного капитала, отсутствует ключевая, цементирующая класс частнокапиталистических собственников, фигура-класс промышленных капиталистов. 3. В условиях принятой политики либерализация экономики делает невозможным превращение денежного капитала как для частного, так и для национализированного капитала. Национализированный капитал здесь, очевидно, указан по ошибке.

Реформаторы в последующий период приложили все усилия, чтобы исправить указанные недостатки первого этапа реформ путем большой приватизации, залоговых аукционов и денежной приватизации. Авторы «платформы» верно, хотя и не очень грамотно указали, что «фонд накопления практически полностью расходуется на потребление» (имелось в виду, конечно, чистое накопление). Общий вывод констатирующей части состоял в том, что «проводимая экономическая политика преследует объективно недостижимые цели. Социальная опора у нее отсутствует, а жертвы и потери, вызванные ею, не имеют оправдания». Вывод суровый и преследующий цель показать безнадежность прежнего курса. Если бы реформаторы застыли на первоначальной стадии реформ. К тому же «платформа» не учитывала огромные резервы использования прежнего производственного потенциала, сокращения милитаризации экономики и экономии на сокращении производства отрицательной добавленной стоимости в значительной части реальной экономики.

Обращусь к конструктивной части анализируемой «платформы», называемой авторами «новым курсом». В самом начале изложения определяется его сущность. «Новый курс есть государственно-корпоративный. Он означает не отказ от реформ, а смену их стратегического направления и политики. Основой нового экономического курса является переход к методам хозяйствования, обеспечивающим создание конкурентной экономики и социально стабильного общества. Эта цель достигается созданием высшей, государственно-корпоративной системы производства, стимулирующей разработки и использование передовых, наукоемких, ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий».

Отмечу, что провозглашался не отказ от реформ, а изменение стратегического их направления. Но слово «рынок», фигурировавшее в программах всех советских правительств, начиная с 1989 года, ни здесь, ни дальше не упоминалось. Это означало разрыв и с последним советским прошлым и, тем более, с настоящим. Изменение по сравнению с советским прошлым состояло в упоминании этого слова вместе с традиционным государственным словом «корпоративный». Одновременно появилось словосочетание «конкурентоспособная экономика» – терминология ранее не применялась. Оставалось понять, что имелось в виду под этими нововведениями.

Приоткрывает завесу над сущностью нового курса следующее провозглашение в тексте: «Подчинение экономической системы не полу-



чению прибыли, а расширенному воспроизводству конечного общественного продукта». Избегание мотива прибыли уже отвергало рынок в любом его качестве. Устанавливалось долевое владение собственностью, прибавочным продуктом и доходом. Больше к этому вопросу не возвращались, что позволяет расценить его как чисто пропагандистское утверждение.

Большой конкретики можно было ожидать от описания двух этапов развития экономики. Его цель определялась так: «с помощью политических, экономических и административных мер прекращается перераспределение собственности, денежных ресурсов и других видов национального богатства в пользу спекулятивного компрадорского капитала... Обеспечивается восстановление хозяйственных связей, полная загрузка производственных мощностей и производственных коллективов, укрепление позиции рубля как платежного средства, решается проблема внутренней межреспубликанской хозяйственной интеграции». Последнее предложение устраняет всякие сомнения в том, что речь идет о возрождении командной экономики. Как иначе, если не с помощью плановых заданий и фондов, всех институтов командной экономики (Госплан, Госнаб, отраслевые Министерства) можно было восстановить хозяйственные связи, внутреннюю межреспубликанскую интеграцию и полную загрузку производственных мощностей (выходит, и ненужной продукцией)? Да и восстановление рубля, скорее всего, предполагало кассовый план. Это впечатление усиливалось намечаемыми мероприятиями в области цен и заработной платы. «Политика либерализации цен свертывается. Вводится политика их регулирования». Это еще можно было трактовать как регулируемый рынок, что как будто подтверждалось заявлением, что «цены устанавливаются товаропроизводителями самостоятельно», правда, по установленным правилам. Но далее следует вовсе неожиданное: «восстанавливается масштаб цен и ценовые пропорции на 1 января 1987 года. В соответствии с масштабом цен приводятся уровень и пропорции почасовых ставок и заработной платы, размеры пенсий, стипендий и пособий». Это, пожалуй, самое поразительное заявление платформы. Имелось в виду, очевидно, что все сделанное в этой области после 1986 года было ошибочным. И это еще можно было понять и даже со многим согласиться. Но непостижимо, как это согласуется с самостоятельностью в установлении цен. Также непостижимо и то, как можно сохранить прежние стоимостные пропорции при коренном изменении материально-вещественных пропорций,

на восстановление которых требовалось немало времени. Установление прежнего уровня цен и заработной платы было немислимым без восстановления директивного планирования сверху донизу. Об этом только стеснялись прямо сказать. Почему при этом предполагался очень скромный среднегодовой рост конечного общественного продукта (даже термин ВВП не употреблялся) только на 3–4 %, остается загадкой. Ведь он уже сократился почти на 30 %. Видимо, отдельные куски платформы писали разные лица и их некому было согласовать. Приятным и уместным представлялось предложение о том, что «размер доходов администрации предприятия ставится в зависимость от эффективности труда всего коллектива и пропорционально увязывается со средним заработком персонала». Оно было направлено против бесстыдного обогащения администрации предприятий в этот период.

О главном организационном новшестве этого периода – создании корпораций – говорится коротко и не ясно. «Образуются корпорации на базе промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Образование корпораций производится без снижения объема выпускаемой продукции». Лишь для последующего этапа предусмотрено создание 250–300 общенациональных межотраслевых корпораций. Идея создания корпораций активно пропагандировалась многими российскими экономистами длительное время, но в рамках рыночной экономики. Немало уже было сделано в предшествующий период. Другое дело, их роль в намечаемой командной экономике. Их взаимодействие с вышестоящими хозяйственными органами описано не ясно. При отсутствии промышленных министерств взаимодействовать государству с ними напрямую намного сложнее.

Столь же коротко и не ясно говорится о формировании «противозатратного механизма, стимулирующего развитие научно-технического прогресса, наращивание товарной массы, повышение качества товаров и услуг, интеграции и управляемости экономики».

В платформе ожидаемо провозглашалось: «Политика приватизации в форме предложенной правительством Б. Ельцина – Е. Гайдара прекращается». Но ничего не было сказано ни о судьбе уже приватизированных предприятий, ни о том, в какой форме она все же будет существовать. Это могло, скорее всего, означать деприватизацию экономики.

О тотальном повороте в экономической политике свидетельствовало и заявленное короткое намерение: «С целью введения эффективного государственного регулирования проводятся ценовая, налоговая, бан-



ковская, бюджетная, тарифная, кредитная и денежная реформа». Ни один аспект прежней экономической политики не обошли вниманием. Для сомневающихся предусматривалось составление единого плана восстановления и развития (почему-то только на 6–8 месяцев), прикрепление поставщиков структуроопределяющей продукции к ее потребителям, организация устойчивого и гарантированного материально-технического снабжения. Весь переходный период рассчитан на 6–8 месяцев, что просто нельзя считать серьезным. Вряд ли он мог продлиться менее 4 лет с учетом огромной сложности поставленной задачи.

Авторы «платформы» выделяют более долгосрочный этап создания конкурентоспособной экономики. Их цель весьма амбициозна. «Этот этап рассчитан на 7–8 лет и завершается выходом страны на ведущие позиции в мире по производительности и эффективности труда, а также по качеству жизни населения». В качестве конкретной цели требовалось обеспечить рост конечного национального продукта (видимо, имелся в виду ВВП) ежегодно на 10–12 % – на уровне стран экономического чуда. Можно было ожидать, что именно в этом разделе и будет определено долгосрочное видение характера российской экономики во всех ее аспектах для достижения этой цели. И действительно, авторы платформы несколько приоткрывали свои намерения в области экономической политики. Особенно в области собственности. «Развивается многообразие производительных форм собственности. При этом поощряется конкуренция их друг с другом и экономическими методами, исключается возможность функционирования спекулятивного капитала». Здесь обращают на себя внимание три обстоятельства. Признается все же многообразие форм собственности и их конкуренция, что сближает этот курс с периодом перестройки. Оно ограничивается производительным капиталом, который противопоставляется спекулятивному капиталу. Он действительно преобладал в этот период с негативными экономическими последствиями из-за огромной инфляции. Но понятие спекулятивного капитала не раскрывается. Строго говоря, сюда можно было отнести всю торговую деятельность. Означало ли это ликвидацию частных торговых предприятий? Ответ содержится как будто в намерении бороться со спекулятивным капиталом исключительно экономическими методами. Вопрос о собственности разъяснялся и дальше. «Законодательно устанавливается, что производительная частная собственность имеет равное право на развитие с государственной, корпоративной, коллективной и кооперативной собственностью. Создание

частной собственности допускается путем или организации новых производств, конкурирующих с действующими, или инвестиционного акционирования действующих производств, при котором создается дополнительный промышленный капитал». И далее: «Государственная промышленность не приватизируется, а преобразуется в корпорации на основе общегосударственных программ, предусматривающих прогрессивную систему взаимодействия крупных корпораций с мелкими и средними». Таким образом, выделяется 6 видов собственности вместо практически одной в СССР. Как предполагается создать частную собственность, более или менее ясно. Дальше идет государственная. Что же от нее остается, если раньше было сказано, что она корпоративизируется? Можно только предположить, что какая-то ее часть все же остается в прежнем виде: впоследствии их называли казенными предприятиями. Чем отличается коллективная собственность от кооперативной? Возможно, имелись в виду товарищества с ограниченной ответственностью в некоторых непромышленных отраслях экономики. Не ясно, отражали ли эти планы истинные намерения авторов «платформы» или они служили лишь уступкой широко распространенным настроениям. Допускаю последнее.

Очень неконкретными и противоречивыми, в отличие от мероприятий переходного периода, были установки в части макроэкономического регулирования. С одной стороны, предусматривались обычные рыночные методы такого регулирования. С другой, предусматривалось составление пятилетнего плана полномасштабной реорганизации и реиндустриализации народного хозяйства, для проведения в жизнь которой рыночные институты мало действенны.

Более конкретными выглядит описание механизма расширенного воспроизводства. Достаточно определенно устанавливается ведущая роль 250–300 межотраслевых корпораций в экономике, обладающих широкой хозяйственной автономией. Здесь видно влияние практики стран Юго-Восточной Азии, добившихся экономического чуда в 1970–1980-е годы. Никакой уверенности в его повторении в России не было. Но, по крайней мере, это не было повторением прежней практики, которая молчаливо признавалась неэффективной. Очень конкретной и здоровой для обеспечения быстрого экономического роста и реиндустриализации выглядит задача установления нормы накопления в ВВП в размере 35 %, как раз на уровне стран Юго-Восточной Азии и СССР в 1930-е годы. Этим программа выгодно отличалась от остальных



экономических программ того времени. Не понятно, как предполагалось ее добиться и как она сочеталась с обещанной ориентацией на лучшее удовлетворение нужд населения.

На реставрацию командной экономики были рассчитаны и изменения в финансовой системе. В каком-то смысле они даже дальше ее позднесоветского варианта. Так, помимо отмены введенного в 1992 году налога на добавленную стоимость, в качестве основного налога возвращался налог с оборота, но уже на всю конечную продукцию, а не только на большую часть потребительских товаров, как было в СССР. Вся прибыль оставалась в распоряжении предприятий. В то же время вводился прогрессивный подоходный налог на все доходы, кроме заработной платы, который преследовал цель изъятия чрезмерных личных доходов. Эти налоговые нововведения выглядят в рамках принятого курса весьма обоснованными.

Для завершения картины реставрации советской системы отмечу, что государственное регулирование предполагалось осуществлять преимущественно через межотраслевые и отраслевые министерства, хотя здесь упоминалась и банковская система, которая в данной ситуации выглядела скорее пятым колесом.

В заключение отмечу, что авторы платформы четко видели глубину экономического кризиса и необходимость чрезвычайных усилий для его преодоления. Они не нашли ничего лучшего, кроме возврата к советской модели периода до 1985 года или даже 1950-х годов. Возможно, так это и было. Но было не ясно, как этого добиться и что делать дальше. Туманные рассуждения о противозатратном механизме, плюрализме форм собственности, корпорациях скорее всего свидетельствовали о их понимании несовершенства старой модели, либо носили пропагандистский характер, опасении обвинений в реставрации прежнего, дискредитировавшего себя в глазах значительного числа граждан режима.

В конце данного периода с развернутым изложением своей позиции выступил другой представитель левых сил – Сергей Глазьев. Его книга «Геноцид», изданная в самом конце 1998 года, после дефолта 1998 года, обобщала многие его более ранние выступления на эту тему. Хотя Сергей Глазьев не являлся членом КПРФ, руководители КПРФ неоднократно заявляли о том, что поддерживают его экономические взгляды.

Анализ книги «Геноцид» позволяет выявить эволюцию экономических взглядов левой оппозиции по сравнению с 1992 годом – началом радикальной экономической реформы. Как и платформа, книга

«Геноцид» содержательно разделена на три части: анализ текущего состояния экономики и общества, выявление его причин и программу преобразований. Естественно, что анализ текущего состояния экономики и общества опирается в книге на значительно больший исторический период и больший фактический материал, охватывающий практически все аспекты экономической жизни, чем в «платформе».

В фактическом материале книги достаточно подробно и убедительно анализируются разрушительные последствия экономических реформ 1990-х годов. Очень многие его выводы совпадают с моими, изложенными в данной книге. Особенно впечатляет анализ демографо-медицинских последствий реформ. В экономическом анализе автор проявляет достаточно высокий профессионализм. Но вместе с тем несколько разочаровывает отсутствие оригинальных методов анализа, в частности собственных экономических оценок. Автор видит только негативные стороны реформ, которые, конечно, преобладали. Вне поля зрения автора осталось интенсивное развитие частного малого и среднего предпринимательства, не только в сфере услуг, каким бы ограниченным оно ни было в этот период по объективным и субъективным причинам. Он не замечает также объективного характера сокращения производства в ряде отраслей реальной экономики вследствие его излишнего и неэкономичного развития в советский период. Равно как и улучшения в обслуживании населения в сфере услуг. Одним словом, в соответствии с названием, работа частично носит пропагандистский характер.

Но если в оценке негативного влияния реформ «Геноцид» повторяет и расширяет анализ «платформы», то в анализе причин негативных явлений между ними имеется существенная, даже принципиальная разница. «Платформа» отвергала экономические реформы Ельцина-Гайдара, Глазьев предложил их улучшенный, сильно модифицированный вариант. В книге отражены не только личные взгляды Глазьева, но и более примирительный подход к ним коммунистической оппозиции и вообще большинства левых сил в конце 1990-х годов, между тем как объективных оснований для их отвержения после спада 1990-х годов и дефолта 1998 года было как раз больше, чем в начале 1990-х годов.

Автор фактически принимает необходимость либерализации экономики. Претензии к принятой концепции либерализации цен со стороны Глазьева заключались в том, что она «не сопровождалась формированием соответствующих институтов обеспечения добросовестной конкуренции



и прозрачности рынка. Бездействие правительства в регулировании рынка попустительствовало его криминализации и установлению контроля организованных преступных групп над важнейшими элементами товаропроводящей сети, оптовой и розничной торговлей... к установлению контроля над рынком организованных преступных групп, извлекающих сверхдоходы путем взвинчивания цен» [4]. В упрек правительству ставилось лишь то, что оно при либерализации не озаботилось обеспечением добросовестной конкуренции и прозрачности рынка. Под «добросовестностью конкуренции», как видно из дальнейшего изложения, имеется в виду контроль над рынком организованных преступных групп, хотя, конечно, это намного более широкое понятие. Преувеличивает автор и значение деятельности преступных групп во вздувании розничных цен. Он прав, возмущаясь колоссальными торговыми надбавками (торговых маржей), но роль в этом преступных групп (необходимость уплаты им дани) вовсе не единственная. Большую роль играли административный рэкет, ограниченные размеры торговой сети, монополистический сговор, ориентация на состоятельных клиентов, способных платить по высоким розничным ценам, и целый ряд других факторов. Учитывая эти обстоятельства, более последовательными и объективными оказывались авторы платформы, фактически отвергавшие либерализацию вообще. Вызывает недоумение, почему автор критикует негативные последствия только либерализации цен. Не менее разрушительными для экономики, как было показано выше, были и другие виды либерализации, с которыми либерализация цен была неразрывно связана (либерализация производства, снабжения и сбыта и т. д.).

Автор обоснованно возмущается потерей населением их сбережений в Сбербанке России вследствие его отказа их индексировать. Он доказывает, что у государства имелось для этой компенсации достаточно ресурсов за счет использования средств денежной эмиссии. В этой связи он обоснованно критикует использование значительной ее части для «обогащения финансовых посредников» и новой русской буржуазии вообще [5]. Именно с этим он связывает чудовищное социальное расслоение в РФ в 1990-е годы. Но не менее важную роль в этом играли и приватизация имущества, разрыв хозяйственных связей и многие другие явления начального этапа реформирования российской экономики.

Глазьев полагал, что предотвратить эти негативные явления могли бы «необходимые ограничения и нормы ценообразования при либерализации цен» и обеспечение «соответствующих пропорций распреде-

ления эмиссионного дохода» [6]. Представляется, что Глазьев преувеличивает значимость обоих факторов. Совершенно невозможно было проконтролировать соблюдение норм ценообразования у сотен тысяч и даже миллионов (с учетом торговцев на рынках) торговых предприятий. Эмиссионный доход использовался не только для формирования капитала финансовых посредников и их обогащения, но и для поддержания на плаву множества предприятий путем взаимозачета, повышения заработной платы бюджетников, финансирования дефицита федерального и региональных бюджетов. Сколько после этих выплат (даже признаваемых Глазьевым необходимыми) оставалось для компенсации потерь вкладчиков Сбербанка, Глазьев не показал. Возможно, не так уж и много, хотя и это было бы полезно для населения.

Глазьев много и правильно пишет о злоупотреблениях при приватизации имущества. Особенно подробно он останавливается на злоупотреблениях, допущенных корыстными иностранными советниками Госкомимущества и его чиновниками. Он обоснованно подчеркивает, что злоупотребления при приватизации привели к «резкому снижению эффективности производства и обесценению приватизируемых предприятий... развратили многих хозяйственных руководителей, породили хищническое отношение к самой приватизируемой собственности» [7]. Он также справедливо отмечает, что «самый разрушительный эффект приватизируемая кампания имела в отношении стереотипов предпринимательского поведения... на фоне сотен процентов годовой прибыли от присвоения и последующей продажи госсобственности рентабельность производственной сферы в несколько процентов делала какую-либо производственную активность лишённой экономического смысла» [8]. В последнем утверждении имеется преувеличение: невозможно выгодно продать неработающее предприятие.

При всей критике процесса приватизации сама необходимость приватизации не подвергается сомнению, критикуются лишь методы. Встает также вопрос о том: что же делать с уже приватизируемым имуществом: вернуть в государственную собственность и подвергнуть справедливой приватизации? Далее Глазьев также справедливо критикует беспомощность государства в отношении «финансовых пирамид» [9]. Ошибочность макроэкономической политики в отношении финансовой стабилизации [10] в интересах иностранного капитала, олигархов и в ущерб интересам основной части населения. Наиболее общей причиной указанных провалов в экономической политике Глазьев называет



принятие реформаторами концепции «вашингтонского консенсуса» и «шоковой терапии» [11] в интересах иностранного капитала и местной, особенно крупной буржуазии, и криминала. Обращает на себя внимание его оценка олигархии как «больше иностранной, чем национально ориентированной» [12]. Весьма аргументированной и беспощадной критике подвергает Глазьев лидеров оппозиционных партий, прежде всего КПРФ, за сговор с властью [13].

Что касается позитивной программы, то она ограничивается обычной для стран с рыночной экономикой дирижистской программой. Это касается всех аспектов экономической политики. Мероприятия, предложенные Глазьевым (в качестве руководителя Аналитического Центра Совета Федерации) с целью формирования экономической программы леводирижистски настроенного Совета Федерации не касались главных направлений реформ российского руководства. В основные мероприятия по либерализации экономики вносились лишь частичные поправки, преимущественно в области ценообразования и валютной политики, которые, однако, не отменяли ни свободы ценообразования на основные виды продукции, ни свободы внешнеэкономической деятельности. Относительно приватизации, которая была почти целиком нелегитимной, Глазьев предложил пересмотреть лишь сделки по инвестиционным конкурсам [14], введение государственной монополии на торговлю (но не производство!) алкогольными напитками [15] и национализацию «неплатежеспособных предприятий и банков, имеющих стратегическое значение» [16]. И в этом огромное отличие мероприятий социал-демократической партии или леволиберальной буржуазной партии от мероприятий «платформы».

Глазьев прозорливо рассчитывал на возможность среднесрочного подъема российской экономики, опираясь на значительные резервы производственных мощностей и рабочей силы [17]. При этом его не смущала хищническая мотивация российских предпринимателей.

Оставался важнейший вопрос о модернизации российской экономики. В этом вопросе Глазьев был специалистом, многие годы исследуя как раз закономерности научно-технического прогресса и структурных изменений в экономике. Он убедительно показал, что наметившееся уже в позднесоветский период структурное (по технологическому уровню и человеческому потенциалу) отставание советской экономики значительно усилилось в 1990-е годы [18]. Очень выразительны данные таблицы, показывающие значительное отставание России от пороговых

значений экономической безопасности [19]. В некоторых случаях это отставание было даже большим, поскольку Глазьев для его измерения пользовался либо приукрашенными данными Росстата (по социальной дифференциации), либо неудачными показателями (валовые инвестиции вместо чистых инвестиций).

В качестве решения долгосрочной задачи модернизации российской экономики Глазьев выдвигал переход к мобилизационной экономической политике. Эту стратегию Глазьев предлагал задолго до многих других экономистов [20]. Сущность ее видна из предлагавшихся им и ранее мероприятий по мобилизации дополнительных ресурсов в руках государства и проведению дирижистской экономической политики. Более развернуто он обосновывал этот курс в параграфе «Стратегии экономического роста». Исходный пункт этой стратегии – определение конкурентных преимуществ российской экономики. К ним Глазьев относил высокий образовательный уровень населения и духовные традиции, ориентирующие людей на созидательный творческий труд, богатые природные ресурсы, огромную территорию и емкий внутренний рынок, дешевизну рабочей силы в сочетании с достаточно высоким уровнем квалификации, развитый научно-технический потенциал, наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий, значительные масштабы свободных производственных мощностей, имеющийся опыт экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью [21].

Не вызывает возражений целесообразность начать выработку стратегии долгосрочного развития с определения конкурентных преимуществ. Их перечень у Глазьева достаточно полон. Многие из них определены более или менее обоснованно. Но все же преобладают завышенные оценки по каждому перечисленному пункту. Даже при наиболее очевидном – «богатые природные ресурсы» – не оговаривается, что значительная часть из них размещена в районах с суровыми природными условиями и в большом отдалении от рынков сбыта. Преувеличена и оценка человеческого потенциала, изрядно подорванного в результате Великой Отечественной войны, нескольких эмиграций, массовых репрессий, деградации образования в 1980–1990-е годы.

Предлагаемые автором меры в области развития технологий, в институциональной области и области макроэкономической политики [22] носят слишком общий характер, чтобы можно было судить о их способности обеспечить радикальную модернизацию экономики России.



Глазьев, ссылаясь на расчеты новосибирского экономиста К.К. Вальтуха, указывает на необходимость четырехкратного увеличения капиталовложений в обновление и развитие производственного потенциала. Эти расчеты были обоснованы. В связи с этим Глазьев определяет возможность ежегодного роста ВВП на 5 %, инвестиционной активности – на 15 %, включая инвестиции в наукоемкую промышленность и новые технологии – на 20 %, заработной платы – на 12 %, эффективности производства – не менее чем на 10 % при ограничении инфляции до 25 % в год [23]. Эта часть работы Глазьева наиболее уязвима. В ней не выделены этапы восстановления имеющейся производственной базы и реконструкции, когда ее требуется быстро расширять. На основе приведенных данных нетрудно рассчитать, что дореформенный уровень экономики будет достигнут через 7 лет, увеличившись за этот период в 1,4 раза. В то же время рост капитальных вложений составит 3,47 раза. И то и другое выглядит вполне реальным, хотя и крайне трудно достижимым по институциональным причинам, исходя из материальных и финансовых возможностей экономики. Наибольшие сомнения могут возникнуть в отношении капитальных вложений, но и резервы производственных мощностей в инвестиционном комплексе были очень велики (он использовался примерно на четверть в начале периода). При таком соотношении роста ВВП и капитальных вложений доля капитальных вложений в ВВП должна была составить к концу периода $(0,145 \times 3,47) : 1,4 = 0,36$ [24]. С учетом оборотных фондов доля накопления в ВВП должна была составить около 40 % ВВП. При таком огромном росте доли накопления рост заработной платы никак не мог составить 12 % в год. Столь же непонятно был намечен рост эффективности производства на фантастические 10 % ежегодно. Получается, что ресурсы ежегодно должны были сокращаться на 5 %. Здесь одни цифры никак не согласовывались с другими. В этом выразилась слабость Глазьева как макроэкономиста. Положение с этим расчетом усугублялось тем, что в нем были учтены (и то не полностью) только вложения в физический капитал. А для ее осуществления требовалось восстановление и развитие человеческого капитала, который пострадал в 1990-е годы примерно так же, как и физический. Поскольку текущие вложения в него составляют примерно четверть от вложений в физический капитал (об этом Глазьев неоднократно пишет в книге), при осуществлении модернизации от текущего потребления населения требовалось отвлечь еще 10 % ВВП [25].

Вместе с тем достижение доли накопления в ВВП в размере 40 % обеспечивало и дальнейший рост экономики после завершения восстановительного периода. К этому надо добавить необходимость повышения доли обороны в ВВП, которая, по мнению Глазьева, должна увеличиться с 2,9 % ВВП до 5 % ВВП [26]. И в таком случае впору говорить о необходимости сокращения личного потребления домашних хозяйств, преимущественно конечно за счет наиболее состоятельных слоев населения. В книге С. Глазьев неоднократно и справедливо осуждает чудовищную социальную дифференциацию в России, но почему-то не делает напрашивающийся из ее содержания вывод о возможности за счет резкого сокращения доходов наиболее состоятельных людей найти средства для модернизации экономики. Не хочется верить, что он не хотел портить отношения с этой влиятельной прослойкой российского общества. Хотя и исключать этого нельзя: Глазьев в этот период уже занимался серьезной политикой и был частью истеблишмента, возглавляя Аналитический Центр Совета Федерации РФ. В то же время не следует забывать, что он больше года возглавлял Министерство внешнеэкономических связей в радикально реформистском правительстве Черномырдина.

Остается не ясным, благодаря каким институциональным изменениям Глазьев собирался обеспечить экономический рывок после завершения восстановительного периода. В частности, изыскать финансовые средства для модернизации. В книге Глазьева явно недооценивалась деградация нравственного и интеллектуального потенциала российского общества, а не только ее правящего слоя. Поэтому трудности модернизации российской экономики серьезно недооценивались. Сомнительным представляется и ориентация на развитие прежде всего отраслей пятого и шестого технологического уклада [27], для чего не было предпосылок в развитии предыдущих укладов и что граничило с авантюризмом.

Позиция главной левой оппозиционной силы этого периода КПРФ располагалась между позицией «платформы» и позицией Глазьева. От позиции Глазьева она отличалась одним важным пунктом – требованием национализации сырьевых отраслей экономики и предприятий ВПК. Остальные направления программы Глазьева она принимала.

Оценивая в целом позиции левых сил в экономике, следует отметить, что они были очень сильны в критической части: негативной оценке состояния экономики и многих экономических мероприятий центральной власти. Менее сильны они были в позитивной части. Принятие позитивной части их программы при крайне трудной организацион-



ной деятельности позволяло надеяться на возрождение экономики в восстановительный период, но не на модернизацию экономики. Ясной и последовательной социалистической программы создания модернизированной экономики у них не было. И дело не только в робости и непоследовательности программных установок. Отсутствовал научный фундамент такой программы. Подчеркивая крупные достижения советской экономики (особенно сталинского периода), сторонники левого движения избегали рассматривать ее слабости и провалы, подвергать объективному критическому анализу. Это закрывало им дорогу для выработки более совершенной парадигмы экономического развития.

14.2. Радикальные рыночники

Радикальные рыночники долгое время были сосредоточены преимущественно в экономическом блоке правительства, администрации Президента РФ, обслуживающих их научных и консультационных структурах, входящих в состав государственного аппарата. Кроме того, существовали независимые исследователи, придерживающихся тех же взглядов, иногда даже в более радикальном варианте (Л. Пияшева, Б. Пинскер, В. Селюнин, В. Найшуль, Б. Львин).

Отечественные (были и зарубежные) отцы рыночных реформ в России неоднократно подчеркивали, что их первоначальная программа была изложена не в виде письменного документа, а в виде серии законов, указов Президента РФ и правительства РФ, принятых зимой 1991–1992 годов. Однако ход осуществления экономической реформы зимой-весной 1992 года и требования общественности, Верховного Совета РФ и Международных финансовых организаций вынудили правительство РФ, которое тогда еще фактически возглавлял Гайдар, в мае принять концепцию «Программа углубления экономической реформы». В ней и излагалась программа радикальных рыночников в этот период. Здесь следует отметить, что о существовании этой концепции даже не упоминают в своих воспоминаниях ни Егор Гайдар, ни министр экономики РФ А. Нечаев. Не упоминается она и в известной мне экономической литературе по данному периоду. Причины этих умолчаний не ясны.

В первом разделе концепции «Конечные цели и ограничения» провозглашались цели реформы: «Конечная цель реформ – экономическое возрождение России, рост и процветание отечественной экономики, обеспечение на этой основе благосостояния и свободы ее гражд-

дан. Необходимым условием ее достижения является формирование полноценной рыночной экономики, предполагающее глубокие преобразования социальных институтов, образа жизни большинства населения» [28]. Вполне традиционно для тысяч правительственных программ в мире. Некоторая конкретика начиналась дальше в этом же разделе. Она начиналась с перспектив производства. «Неизбежный в условиях радикальной реформы временный спад производства не должен превысить определенный уровень, необходимо сохранить основные системы жизнеобеспечения и наиболее ценные элементы производственного и научно-технического потенциала» [29]. Правительство увидело основные опасности проводимых реформ. Но никаких сроков преодоления кризиса и опасных размеров падения производства, типов систем жизнеобеспечения и опасного уровня угроз для них не называлось. Вообще в программе очень мало цифр для характеристики состояния экономики и определения его будущего. Но лучше для авторов концепции, чтобы их не было вообще: они саморазоблачительны.

В программе были названы основные направления реформы: либерализация, финансовая стабилизация, приватизация, структурная перестройка экономики, создание конкурентной рыночной среды, активная социальная политика [30].

Содержание этих направлений излагалось весьма общо и банально. Некоторая конкретика появилась лишь при характеристике структурной перестройки. В ней выделяются три стадии: пассивная, связанная с устранением неэффективных производств и спадом производства, адаптации, перераспределением ресурсов в пользу эффективных производств и реконструкции, связанная с ростом инвестиций и производства [31]. Эта схема в духе шумпетерианского созидательного разрушения обоснованно оценивала логику развития реформируемой экономики. В ней не хватало хотя бы примерных сроков и количественных оценок, по изложенной уже причине. Вместе с тем в соответствии с этими этапами впервые выделялись три периода развития экономики: кризисный, восстановления народного хозяйства, экономического подъема. Здесь впервые появляются количественные оценки. Они любопытны и неожиданны. Каждый этап характеризуется лишь пороговыми величинами отдельных экономических параметров. Они позволяют лучше понять экономические взгляды радикальных реформаторов. Критерием завершения этапа кризисного развития авторы принимают долю регулируемых цен не более 2–3 % от объема ВВП, долю государ-



ственных закупок – не более 20 % ВВП, устойчивую сбалансированность государственного бюджета (дефицит не более 3 % ВВП, покрываемый за счет экономически оправданных источников), инфляцию – не более 3–5 % в месяц, введение конвертируемости рубля по текущим операциям, поддержание его стабильного курса, прекращение спада производства [32]. Здесь причудливо и с минимальным экономическим смыслом сочетаются действительные признаки завершения кризисного периода (прекращение спада производства) с условиями, по мнению авторов, его определяющими. Среди них есть желаемый уровень либерализации и макроэкономической стабильности. Никак не обосновывается, почему при заданных параметрах экономический спад должен прекратиться. Скорее можно ожидать (в соответствии со взаимосвязью показателей и историческим опытом) его продолжения на пути к достижению минимального дефицита бюджета. Критерии к тому же весьма противоречивы: не понятно, как при ежемесячной инфляции в 3–5 % можно обеспечить стабилизацию валютного курса. Максимум, что дают эти показатели, так это целевые установки авторов концепции. Видно, что на этом этапе улучшения в экономике ожидают от ее либерализации и финансовой стабилизации. Опасности на этом пути все же осознаются. Так, при «предельно жесткой финансово-кредитной политике» ожидаются усиление спада производства и социальная напряженность, возможно, обвальное разрушение существующих производственных структур. Поэтому рекомендуется «управляемая инфляция, характеризующаяся финансово-кредитной политикой умеренной жесткости» [33]. Видимо, в качестве таковой и принималась ежемесячная инфляция в 3–5 %!

Условиями и критерием завершения восстановления народного хозяйства являются доля госсектора в производстве не более 40 %, в том числе торговле – не более 10 %, доля кредитов, выдаваемых частными предприятиями фирмам – не менее 70 %, оживление производственной активности, достижение докризисного уровня ВВП [34]. На этом этапе основной положительный эффект ожидается от приватизации экономики. Здесь авторы концепции видели две возможности: слабое или активное развитие предпринимательства. Первая возможность определялась «как в силу сохранения государственных регламентаций, так и вследствие недостатка собственной активности, неблагоприятной социальной среды. Приватизация происходит медленно и меняет хозяйственные мотивации несущественно. Собственность распределя-

ется преимущественно исходя из социальных критериев, а ее перераспределение в пользу собственников, способных эффективно распорядиться своими капиталами, задерживается. Запоздывает формирование финансового рынка и становление институциональных инвесторов, институты накопления сбережений и их инвестирования остаются неразвитыми. Выход из кризиса, подъем и реконструкция экономики в этом случае затягиваются» [35]. Очевидно, что авторы концепции уже уяснили главную опасность, подстерегающую в период приватизации: возможность появления в ее результате неэффективного собственника. Остается уяснить, каким образом они собирались этого избежать,

Критериями завершения этапа экономического подъема определялись темп экономического роста не менее 3–4 % ВВП в год, опережающий рост экспорта продукции высокой степени переработки, устойчивое активное сальдо платежного баланса, норма накопления в ВВП – не менее 15 % [36]. Наиболее загадочно, каким образом планировалось обеспечить рост ВВП на 3–4 % при минимальной норме накопления в 15 %, обеспечивающей, с учетом потребностей в возмещении основных фондов, лишь простое их воспроизводство. Очевидно, что эта цифра взята «от фонаря». О такой далекой перспективе авторы концепции просто не задумывались. Они также предусмотрительно избегали называть даже примерную продолжительность каждого этапа. Только что с треском провалились два сделанных осенью 1991 года прогноза: Ельцина о том, что трудности продлятся до лета 1992 года, и Гайдара, что рост розничных цен составит после их либерализации 2,5–3 раза.

На этом этапе основную опасность они видели в «недостатке накоплений и низкой инвестиционной активности. Если на предыдущих этапах события будут развиваться по неблагоприятным вариантам, то слабое развитие предпринимательства и отсутствие эффективных собственников, низкий уровень потребления не обеспечат необходимую склонность к сбережениям. В этом случае будут очень медленно возникать эффективные механизмы трансформации инвестиций в сбережения» [37]. Что здесь вызывает удивление, так это то, что авторы концепции сомневались в достижении минимального уровня инвестиций в ВВП в размере 15 % – это уже значительно ниже имеющегося тогда уровня. Надо было быть очень низкого мнения о формировавшемся тогда под их руководством хозяйственном механизме, чтобы этого опасаться. Очевидно, что за внешней самоуверенностью реформаторов скрывались глубокие сомнения в судьбе затеянных ими реформ.



Авторы концепции обрисовали свое видение приватизации – ключевого элемента их концепции. Ему они посвятили значительную ее часть. Этот раздел начинается с определения общего ее видения. «Социально-политические и экономические особенности России требуют приватизационной политики, основанной на сочетании возмездного и безвозмездного подхода. Признавая ключевой целью приватизации формирование новой эффективной структуры собственности, правительство осознает, что в тактике приватизации необходим разумный баланс интересов всех социальных групп и политических сил общества» [38].

Авторы концепции сосредоточились на проблемах большой приватизации. Важный отрицательный опыт еще не завершенной малой приватизации при этом даже не был осмыслен.

Процесс большой приватизации представлялся в качестве сочетания безвозмездной или на льготных условиях передачи акций работникам и руководителям предприятиям с народной приватизацией путем надения граждан России именными приватизационными чеками, на которые они смогут приобретать акции приватизируемых предприятий [39]. В качестве предварительного условия большой приватизации предусматривалось «создание условий для опережающего развития сети институциональных инвесторов (пенсионных и инвестиционных фондов, банков, страховых обществ), в том числе на основе накопления приватизационных чеков и реструктуризации государственного пенсионного долга» [40]. Уже одно это условие означало откладывание «большой приватизации» надолго, ибо формирование такого большого количества новых финансовых институтов при минимально приемлемом их качестве требовало немало времени. Загадочно выглядела фраза о «реструктуризации государственного пенсионного долга» (почему долга и какого долга?). Не определялось соотношение между этими двумя формами приватизации.

Порядок приватизации уточнялся далее. «С формированием сети институциональных инвесторов начнется продажа акций крупных и средних предприятий. Стратегия продажи акций приватизируемых предприятий будет включать в себя два этапа: поиск стратегического инвестора, желающего купить контрольный пакет (через аукцион, конкурс, инвестиционные торги, в случае отсутствия нескольких покупателей – по прямой продаже), затем продажу «остатка» через тендер пакета акций, который позволяет привлечь большое количество мелких инвесторов» [41]. Обращает на себя внимание то, что о работниках пред-

приятый здесь уже ничего не говорится. Другое обстоятельство: даже не упоминалась в качестве предварительного условия проведения приватизации переоценка основных фондов, восстановительная стоимость которых в результате огромной инфляции должна была вырасти в десятки раз. Отсутствие такой переоценки предопределяло заниженную выручку от приватизации и огромные потери бюджета. Но, возможно, это был не просчет, а расчет для ускорения всего процесса и передачи «по дешевке» предприятий «своим людям». Об ограничениях доступа к приватизации для иностранцев не упоминалось.

В концепции определялись границы приватизации. «В электроэнергетике, газовой промышленности, на железнодорожном транспорте, на предприятиях связи и в ряде других отраслей, функционирующих по сетевому принципу или относящихся к естественным монополиям, предполагается создание преимущественно общероссийских акционерных обществ с сохранением контрольного пакета акций у государства» [42]. В этот перечень не попала военная промышленность. Определялась и организационная форма приватизируемых монополий. «В целях формирования крупных вертикально интегрированных компаний, способных обеспечивать существенную экономию транзакционных издержек и экономию на масштабах, корпоратизации крупных хозяйственных комплексов (особенно в крупносерийном машиностроении, нефтяной, химической, авиакосмической промышленности) будут создаваться холдинговые структуры» [43]. Эта разумная часть программы была результатом давления отраслевых Министерств и впоследствии, за редкими исключениями (нефтяная промышленность), не соблюдалась. Из текста концепции совершенно не видно было, каким образом правительство собиралось содействовать появлению «эффективного собственника», о котором оно так пеклось и на которого надеялось.

Важное место в программе занимала структурная политика. Впоследствии либералы-рыночники о таковой и слышать не хотели. Причины ее определялись следующим образом: «Либерализация и стабилизация, политика открытия экономики кладут начало ее структурной перестройке, в ходе которой должна быть повышена доля производства потребительских товаров и услуг, в экономике произведена конверсия военно-промышленного комплекса, вовлечены в хозяйственный оборот мнимонеэффективные при деформированной системе цен источники природных ресурсов, резко снижена ресурсоемкость производства. Протекая стихийно, эти процессы могут привести к обваль-



ному падению производства, массовой безработице, неоправданным потерям накопленного производственного и научно-технического потенциала. Возможно и нарушение функционирования основных систем жизнеобеспечения страны» [44]. Грубое противоречие второй части текста сути рыночной экономики в ее шоковом варианте очевидно. Раз рынок, значит, пропорции устанавливаются стихийно (сиречь правильно). Очевидно, что развернувшийся глубочайший кризис смертельно напугал его инициаторов. Они увидели его реальные долгосрочные катастрофические последствия и испугались ответственности за их совершение. Тут уж было не до принципов и догм. Что же делать? «Поэтому возникает необходимость проведения целенаправленной структурной политики, которая не препятствуя развитию рыночных отношений, в то же время придавала бы реконструкции народного хозяйства управляемый характер, соразмеряла бы темпы свертывания нежизнеспособных производств с институциональными изменениями, возможностями привлечения инвестиций, создания новых рабочих мест и обеспечения социально-политической стабильности» [45]. Как же предполагалось решить эту весьма противоречивую задачу? В сущности, авторы концепции признавались в своей неспособности ее решить на стадии кризиса и адаптации экономики из-за низкого уровня имеющихся у государства ресурсов и крайней трудности определения приоритетов не только в долгосрочном, но и в среднесрочном периоде [46]. Такие предпосылки, по их оценкам, могли возникнуть только на стадии реконструкции экономики [47]. На этом этапе задачами структурной политики ставились диверсификация экономики, «преодоление ее топливно-сырьевой направленности», перелив ресурсов из первичных во вторичные и третичные сферы экономики, диверсификация экспортного потенциала, стимулирование опережающего развития отраслей нового технологического уклада, снижение техногенной нагрузки на экономику [48]. Почти ни одна из этих задач, кроме перелива ресурсов во вторичный и третичный сектора экономики, даже не начата решением спустя 20 лет. Но цели ставились уже тогда. Не находилось только средств для их достижения.

Последним разделом концепции была социальная политика. Ее цели определялись следующим образом: «главная цель социальной политики – повышение трудовой и хозяйственной активности населения, предоставление каждому трудоспособному человеку условий, позволяющих ему своим трудом и предприимчивостью обеспечивать

благополучие семьи, формирование сбережений и их эффективное инвестирование. Социальная поддержка будет оказываться только тем, кто без нее не может обойтись, на основе целевых программ и, играя существенную роль на первом этапе, в дальнейшем не может рассматриваться как главное направление социальной политики» [49]. В целом, вполне в русле либеральной экономической политики. Но оставались неприятные вопросы. Кого считать в числе нуждающихся в социальной поддержке: стариков, больных и инвалидов или также безработных, получающих мизерную заработную плату и пенсию? Каким по размеру определяется размер социальной поддержки? От этих неприятных вопросов концепция уходила.

Ключевой в концепции была реформа системы пенсионного обеспечения. Она предусматривала «переход от перераспределительного принципа к принципу капитализации индивидуальных пенсионных сбережений граждан. Начиная с 1993 года необходимо осуществить переход к двухуровневой системе пенсионного обеспечения, где минимальные государственные пенсии, выплачиваемые через Пенсионный фонд Российской Федерации, дополнялись бы пенсиями, выплачиваемыми с индивидуальных счетов граждан в частных пенсионных фондах» [50]. «Приватизация» социального обслуживания, по мысли авторов концепции, должна была, благодаря пенсионным, инвестиционным, страховым фондам, помочь решить насущную проблему нахождения частных источников накопления [51], как это делалось во многих развитых странах с рыночной экономикой. Авторы «забывали» определить социальные экономические и ментальные условия для такой новой в современной России системы социального обслуживания. Ее не удалось сформировать и через 20 лет, несмотря на большие усилия. Обращает на себя внимание тот факт, что, говоря о социальной политике, авторы умудрились не заметить чудовищной социальной дифференциации, появившейся к этому времени в России. Это обесценивало всю их социальную политику.

Авторы обещали разработать и другие аспекты экономической политики, но не успели это сделать в короткие сроки [52].

В целом, оценивая правительственную концепцию, следует отметить не только ее слабую и поспешную разработанность, но и то, что она показала величайшую растерянность ее авторов перед лицом свалившихся на них проблем. Они только летом 1992 года в полной мере осознали их размер и тяжесть. Критиковать прежнюю экономическую



политику оказалось несравненно легче, чем предложить свою. Ей сопротивлялась не столько коммунистическая номенклатура, как многие из них думали раньше, сколько история и география России, над которой они были не властны.

14.3. Умеренные рыночники

Важным документом этой группы экономистов явилась книга Александра Лившица «Экономическая реформа в России и ее цена». Ее значимость определяется тем, что ее автор впоследствии несколько лет был помощником Бориса Ельцина по экономическим вопросам и в этом качестве мог влиять на формирование экономической политики. Книга вышла в середине 1994 года и поэтому может отражать точку зрения хотя бы части умеренных рыночников к тому времени, когда уже более определенно выявились результаты радикальных реформ.

С первых строк книги автор недвусмысленно одобряет курс на радикальную экономическую реформу [53]. Вместе с тем через страницу он заявляет совершенно необычное для группы экономистов, ориентирующихся на универсальные методы хозяйствования: «Рыночные экономики не скроены на один лад. Универсальны лишь главные элементы конструкции, а остальное зависит от национальных особенностей страны. Оставаясь рыночной, американская экономика отличается от немецкой не меньше, чем последняя от японской. В России тоже будет свой экономический уклад, собственная модель рыночного хозяйства» [54]. Это могло свидетельствовать о том, что автор сумел сделать серьезный вывод из практики реформ. Поэтому начну анализ его взглядов с параграфа «Специфика России». Лившиц быстро показывает, что он не разделяет многих традиционных для радикальных реформаторов взглядов и догм. Например, восторженного отношения к дореволюционной России. «Задолго до большевизма отечественная индустрия развивалась негармонично, структура производства была деформирована в сторону тяжелой и военной промышленности, экспорт отличался сильным сырьевым наполнением, доминировал монополизм. А еще царила вопиющая социальная несправедливость... Промышленники не проявляли должной ответственности, упрямылись, не хотели делиться по-настоящему» [55]. Очевидно, что эти совершенно справедливые слова о дореволюционной экономике имели своей прямой целью современную российскую экономику и общество. Как и напоминание о том,

что в «начале века были в Отечестве светлые головы, предупреждавшие, что в России это к добру не приведет. Так оно и получилось» [56]. Вот еще откуда идет его знаменитое: «надо делиться», обращенное к российской крупной буржуазии.

Вопреки преобладающему среди радикальных рыночников преклонению перед американской экономической моделью Лившиц пишет: «Уникальная даже в западном мире американская хозяйственная система находится на изрядном расстоянии от нашей экономики. Гораздо ближе то, что делается в Западной Европе. Речь идет о Франции, Италии, Испании, странах Восточной Европы» [57].

Чековую приватизацию он рассматривает под углом зрения социальной справедливости. «Таким способом пытались не только распределить бывшую государственную собственность, но и сделать это максимально демократично. Образовать многочисленный слой людей, которым есть что терять. Как показывает практика, без этого невозможно ни экономическая, ни социально-политическая стабильность» [58]. С неспособностью российской буржуазии обеспечить демократизацию собственности он связывает Октябрьскую революцию [59]. Призрак новой революции все время стоит перед Лившицем и он призывает российскую буржуазию не допустить этого умной социальной и экономической политикой. Остается только отметить, что иллюзии Лившица в отношении результатов ваучерной приватизации вскоре развеялись, подавляющая часть акций попала в руки крупнейших собственников.

В этом же направлении Лившиц рассуждает о менталитете россиян и его влиянии на выбор структуры собственности, развивая свои мысли о ваучерной приватизации. «Известно, что согражданам свойственны выраженные коллективистские стремления... Не исключено, конечно, что нас ждет искусственное удержание рабочих мест, проедание инвестиционных фондов, ослабление потенциала экономического роста, перегрузка потребительского рынка и прочее. Вероятно, что в перспективе это обернется меньшей эффективностью, нежели там, где структура собственности лучше соответствует рыночному идеалу. Каким будет конечный результат – покажет рынок. Но даже если пессимистический прогноз оправдается, то окажется, что России не удалось стать экономическим лидером по экономической эффективности. Ну и что? Гораздо важнее то, что она обретет структуру собственности, которую население признает удобной, “своей”» [60].



Не менее неортодоксальны взгляды Лившица на геополитику России и ее влияние на структуру экономики и экономическую роль государства. «Она не может не быть великой державой, а потому должна обладать силой, чтобы отводить посягательства на огромные пространства и блокировать внутренние конфликты. Хотим того или нет, не обойтись без развитой военной индустрии, более утяжеленной, чем в других странах, структуре производства, сильного государства с экономическими функциями, далеко выходящими за рамки того, что описано в учебниках по теории рыночного хозяйства» [61]. О роли государственного сектора в экономике и методах управления Лившиц пишет: «Особенностью отечественной модели рыночного хозяйства будет развитой государственный сектор... Если так, то понадобятся адекватные методы управления и, естественно, государственное целевое программирование... тут-то и пригодится все жизнеспособное, что имелось в многолетнем опыте народнохозяйственного планирования» [62]. О социальной роли государства он пишет: «Государство должно взять на себя обеспечение основных социальных прав человека, стать верховным арбитром в разрешении социальных конфликтов. Его функции могли бы заключаться в установлении баланса сил, выправлении перекосов, порождаемых трудовыми или предпринимательскими монополиями» [63].

К чрезмерной либерализации внешней торговли и привлечению иностранного капитала Лившиц относился настороженно: «Будет правильно, если государство, следуя давней традиции, станет поддерживать отечественное предпринимательство – и внутри страны и за границей. Пойдет на либерализацию торговли не раньше, чем российский бизнес твердо станет на ноги. Учет и то обстоятельство, что за последние сто лет отношение сограждан к полному контролю граждан над собственностью, расположенной на территории России, не очень-то и изменилось. Как и раньше, население настороженно относится к такой перспективе, предпочитая ограниченное участие зарубежного капитала в хозяйственной деятельности» [64]. Здесь, как и в других местах, обращает на себя внимание широкое обращение к историческому опыту России.

И уж почти по-социалистически ожидаемо звучит: «России нужны действенные механизмы перераспределения доходов. Не только бюджетные, но и добровольные. Необходимо обеспечить справедливый доступ к собственности, создать разумные процедуры распределения

акционерного капитала. Совершенно недопустима бесконтрольная коммерциализация детских учреждений, школ, больниц и т. д. Хорошо бы иметь институт государственных уполномоченных по защите социальных прав граждан» [65].

Посмотрим, как эти установки отразились на решении Лившицем конкретных вопросов российской экономики того периода.

Начинает книгу Лившиц с оценки цены реформ. Он признает ее чрезмерно высокой и объясняет это тремя факторами. Во-первых (и это уже необычно для российского рыночника того времени), дефектами самого рыночного хозяйства. Во-вторых, это «издержки перехода, зависящие от стартовых позиций, исторических наслоений, степени готовности субъектов экономики поменять модель поведения и прочих факторов» [66]. Здесь много справедливого, в том числе о «национальных экономических болезнях. Нет, однако, тени сомнения в оправданности самого перехода (как у Валенсы). В-третьих, ущерб, наносимый политическими обстоятельствами, а также ошибочными действиями ответственных за реформу органов государственной власти» [67]. В главе о достижениях реформы (куда он относит демонтаж основных элементов старой административной машины и «большие и, судя по всему необратимые изменения в экономической психологии и экономическом поведении» [68], перемещение деловой активности из государственного сектора в частный и незначительные положительные изменения в отдельных небольших сегментах производства) он, несмотря на обязывающее название, гораздо больше говорит как раз о ее слабостях и недоработках. К положительным аспектам деятельности правительства Гайдара он относит линию на либерализацию цен и борьбу с инфляцией, что «вернуло рублю качества платежного средства» [69]. Ничего отрицательного в деятельности Гайдара он не видит, что находится в кричащем противоречии со всем остальным содержанием книги. Столь же великодушен Лившиц и к правительству Черномырдина, разве что места ему посвящает намного меньше, хотя работало оно много дольше. Зато много внимания уделяет критике программы Министерства экономики в августе 1993 года, хотя многие ее предложения шли в резонанс с идеями самого автора. Автор считал их нереалистичными в той конкретной ситуации, в чем частично с ним можно согласиться. Но и вредными, поскольку «реализация таких предложений означала бы безусловный конец экономической реформы». Но может быть эти предложения спасли бы экономику? Такой естественный вопрос автор не задает.



Лившиц весьма добросовестно и квалифицированно анализирует состояние экономики РФ. Его оценки носят крайне критический характер и в этом отношении мало отличаются от оценок коммуно-патриотической оппозиции. Особую тревогу у него вызывает сокращение производства наукоемкой продукции и продукции инвестиционного назначения, сокращение объема инвестиций. Он видит в этом огромную угрозу будущему экономики и со скорбью констатирует: «пока российская промышленность становится рыночной, примитивной и малоэффективной» [70] «по структурным параметрам экономика России все более становится похожей на развивающуюся страну» [71].

Много горького сказано о растущей социальной дифференциации, росте числа бедных и безработных [72]. Лившиц вовсе не считает эти факты неизбежными или полезными. При этом его беспокоит не столько несправедливость этих явлений, сколько их негативные политические последствия [73]. Автора ужасает криминализация экономики [74]. Вину за чрезмерные издержки реформ он возлагает в равной степени на исполнительную и законодательную власть [75]. При этом вопреки благодушной оценке деятельности исполнительной власти в параграфе о достижениях реформы он здесь подвергает ее сокрушительной критике, в особенности за недооценку государственного регулирования. «По необъяснимым причинам первое правительство реформаторов не проявило готовности занять зоны государственного регулирования, на совершенно законных основаниях отведенные ему экономикой рыночного типа. Речь идет о промышленной, структурной, инвестиционной политике, действенных социальных гарантиях и т. п.» [76]. Хотя автор и признает объективные ограничения для такой политики.

Содержательна критика налоговой системы России. Лившиц говорит об «удушающем влиянии налоговой системы» на развитие экономики России. Очень привлекательны и необычны его предложения для экономистов всех лагерей того времени о «введении налогов на недвижимость и экспорт капитала» [77]. Здравы предложения о методах борьбы с коррупцией путем повышения заработной платы госслужащим. «Служащих надо обеспечить такой заработной платой, чтобы обеспечить их от постоянной нужды, унижительной зависимости от начальства. Это не дело, когда служащие превратились в самый низкооплачиваемый слой населения» [78]. Лившиц, к сожалению, не объясняет, где для этого взять средства. Здесь обнаруживается самое слабое место в его взглядах. Он обходит две ключевые и взаимосвязанные горячие темы

того времени: справедливость приватизации и изъятие чрезмерных доходов богатых слоев населения. Отсюда его рассуждения о структурной политике и социальной справедливости повисают в воздухе. Желание понравиться сильным мира сего благотворно для политической карьеры, но не для экономического мышления.

Анализ взглядов Лившица показывает, что здравомыслящие рыночники вполне осознавали тяжесть экономического положения России и его населения. Их очень пугало возможное народное возмущение, которое могло снести весь политический и экономический режим.

Очень важным и авторитетным представителем умеренных рыночников был академик Юрий Яременко. Оригинальность и глубина его экономических взглядов уже отмечались мною ранее при анализе экономических дискуссий конца 1980-х годов [79]. В конце 1992 года он констатировал катастрофическое сокращение промышленного производства в обрабатывающей промышленности России. На этом основании он сделал вывод: «именно сейчас положено начало тому повороту в экономике, который означает превращение России в страну, ориентированную главным образом на производство сырья» [80]. Причиной этого является, по его долготлетнему мнению, структурное неравновесие экономики [81], которое складывалась десятилетиями. Виновных как будто нет, следуя этой логике среди нынешних политиков. Чему быть – того не миновать. Однако он связывал этот разрушительный процесс с преждевременной либерализацией цен, которая привела к огромному росту цен на топливо, сырье и материалы. «В условиях структурно-технологического неравновесия, иерархически устроенной промышленности, разумеется, при высоком уровне монополизма, наиболее приемлема последовательная корректировка уровня цен, а уж затем, возможно, их либерализация. Именно таким путем пошли в Венгрии и Китае» [82]. Таким образом отвергалась одна из основ политики либерализации правительства Гайдара, как преждевременная, не учитывающая характера российской экономики. Нельзя сказать, что такая ценовая политика была легким делом: для того чтобы вовремя регулировать цены и таким образом не сделать убыточными производителей топлива и сырья и не погубить жизнеспособную (а не всю) часть обрабатывающей промышленности, требовалась высочайшая квалификация.

Содержательный анализ институционального состояния тогдашней российской экономики содержится в рекомендациях Яременко по



«реалистическому, прагматическому» подходу к изменениям в экономической политике России. Он исходит из того, что «наша экономика, несмотря на изменения последних лет, остается государственной централизованной экономикой. Сделана лишь попытка заменить централизм прямого распределения финансовым централизмом» [83]. Иначе как революционным это утверждение в условиях почти всеобщей либерализации и начавшейся массовой приватизации назвать нельзя. Оно в новом свете показывало реальное институциональное состояние российской экономики (вскоре его поддержал Михаил Бернштам). Из поставленного диагноза Яременко делал вывод: «возвращение к системе госзаказа, своего рода натурального налога с двумя уровнями цен, и ориентация на двухсекторную экономику чреваты определенными издержками, однако, это создает гарантии восстановления и поддержания уровня производства, соответствующего нашему реальному потенциалу» [84]. Таким образом, Яременко возвращается к своей старой идее о двухуровневой экономике, оговариваясь, что это сопряжено в новых условиях с определенными издержками, не указывая, к сожалению, о чем идет речь. Он подчеркивает: «восстановление регулирующих воздействий – наша задача» [85]. В новых условиях он меняет и формы этого регулирования: «законодательно оформленный приоритет государственных решений должен сочетаться с налаживанием постоянного переговорного процесса между правительством и отраслевыми ассоциациями производителей» [86]. Государственное регулирование Яременко распространяет на определение уровня оплаты труда, тоже по договоренности с ассоциациями производителей и профсоюзами. В плане сохранения потребительских стандартов он упоминает о необходимости преодоления монополизма в торговле. Яременко предлагает: «Необходимо резко изменить экономическую политику в сторону восстановления производственных приоритетов принимаемых решений. Первоочередной мерой в этом направлении является восстановление оборотного капитала производственной сферы до уровня, обеспечивающего устойчивость производства товаров и услуг» [87]. Здесь очевиден отказ от первоочередной финансовой стабилизации, проводимой правительством, ибо восстановление оборотных средств требует немалых финансовых вложений, которые еще надо умело распределить по отраслям и предприятиям. И действительно, он считает, что «необходима смена ориентиров в кредитно-денежной политике. Прежде всего, отказ от догмы бездефицитного бюджета» [88]. Но должен ли быть какой-

нибудь лимит на размер этого дефицита? Об этом Яременко умалчивает. Другое его предложение – отказ от установления курса рубля на основе валютных аукционов и установление его Центральным банком, который должен «установить реалистический, значительно более высокий курс рубля для экспортно-импортных операций» [89]. При этом он резонно и со знанием дела указывает, что это негативно скажется лишь на экспорте небольшого объема обрабатывающей продукции и позволит «прекратить разрушение рынка товаров длительного пользования, экспортируемых сейчас по фактически демпинговым ценам». Добавлю: и лишит огромных доходов валютных спекулянтов в лице коммерческих банков, которые основные доходы получали именно от этих операций.

Далее он пишет об инвестициях: «Следует принять меры по восстановлению инвестиционного спроса в целях полной реализации наших инвестиционных возможностей. Очевидна необходимость увеличения бюджетного финансирования капитальных вложений и инвестиционного кредита. Для этого необходимо срочно организовать систему инвестиционных банков, поддерживаемых на первых порах Центральным банком» [90]. Очень жаль, что автор не посчитал хотя бы примерно, сколько нужно средств для пополнения оборотных средств и восстановления инвестиционного спроса. Яременко выступил за «индексацию вкладов населения на 31.12.1991 ... по умеренно регрессивной шкале» [91]. При этом сбережения (скорее всего, все-таки компенсацию) для недопущения инфляционного всплеска предлагалось использовать в трех направлениях: для приобретения текущих потребительских благ, предметов долговременного пользования и приобретения акций, облигаций и прямых инвестиций. Ни размеры общего объема компенсаций, ни их распределение по трем направлениям не указывались.

Принципиальное значение имеет его точка зрения на необходимость сохранения социальных гарантий, которые не могут быть отменены «без ущемления человеческого достоинства наших граждан, непоправимого ущерба для всего привычного уклада жизни населения и разрушения производства» [92]. Он осуждает и чрезмерную социальную дифференциацию. И не только по социальным, гуманистическим соображениям, но и по чисто экономическим. «Сегодняшние перепады в доходах и потреблении усугубляют неравновесие в экономике и разрушают стимулы к эффективному труду» [93]. Он обращает внимание на долгосрочные последствия разрушения социальной сферы.



«Те потери, которые мы здесь уже понесли – трудновосполнимы. Из приоритетов экономической политики полностью выпали просвещение, здравоохранение, коммунальное хозяйство» [94]. В отношении социальных гарантий Яременко идет намного дальше своих единомышленников, предлагая «введение карточных принципов обеспечения незащищенных слоев населения определенным минимумом товаров первой необходимости» [95]. Но все эти меры социальной политики также не посчитаны. Непросчитанность разумных предложений и отсутствие определения источников их покрытия – самое слабое место в концепции Яременко.

Отмечу новые моменты в последующих работах Яременко. В 1994 году он подчеркивал опасные долгосрочные последствия ошибочных реформ. «Спад производства наиболее опасен тем, что он может разрушить именно тот потенциал, который может обеспечить реструктурирование производства. Если это произойдет, то наша страна обречена на застой и инфляцию в течение многих лет» [96]. «Поскольку падение производства продолжается, существует угроза того, что мы перейдем крайнюю черту. В этом случае вместо рыночной экономики мы получим экономику прямого распределения ресурсов, разнообразие модификации карточной системы» [97].

Важнейший новый момент в оценке Яременко экономического положения России в 1996 году – его альтернативная оценка (на основе расчетов части коллектива института) показателей рентабельности отраслей экономики. Яременко и раньше был не чужд альтернативных оценок. В 1980-е годы он рассчитывал реальное наполнение отраслевых инвестиций. В этот раз задача была сложнее. Исходным пунктом расчетов Яременко была вполне правдоподобная гипотеза о том, что «в условиях высокой инфляции наличие лага между приобретением ресурсов и временем реализации продукции приводит к тому, что в статистической отчетности занижается величина промежуточного продукта и соответственно завышается величина добавленной стоимости. Причем, чем выше уровень инфляции, тем больше масштабы завышения добавленной стоимости» [98]. К сожалению, алгоритм и исходные данные дальнейших расчетов Яременко не указал, поэтому их невозможно верифицировать. Но вывод любопытен. Реальную рентабельность экономики они не меняют: она даже повышается для 1994 года с 17 % до 21 % [99]. Но коренным образом меняется уровень рентабельности по отраслям. Расчетные показатели рентабельности отраслей реального

производства по сравнению со статистической радикально снижаются: промышленность – с 18 % до 1 %, сельское хозяйство – с –5 % до –38 %, строительство – с 25 % до 10 %. В то же время рентабельность сферы обращения повышается столь же радикально: с 11 % до 131 %. Из этой сферы выделен лишь транспорт: его рентабельность вырастает с 28 % до 60 %. В промышленности вырастает рентабельность практически всех отраслей добывающей промышленности и снижается рентабельность почти всех отраслей обрабатывающей промышленности, некоторые из них становятся убыточными (кроме угольной, где убыточность выросла, а также химической, легкой и пищевой промышленности). По другим отраслям промышленности рентабельность остается положительной, но сильно снижается: например по машиностроению – с 33 % до 1 %. В связи с этими расчетами отмечу, что в них, к сожалению, не была учтена огромная недооценка основных фондов. Это привело к относительному завышению рентабельности в фондоемких отраслях и занижению в нефондоемких отраслях.

Какие же выводы делает Яременко из этих расчетов? Во-первых, радикальное изменение практики кредитования. «Нормализация условий кредитования экономики потребовала бы внедрения в практику столь же дифференцированной и обеспеченной административными средствами процедуры предоставления кредитов... что не может быть обеспечено без беспрецедентного административного давления» [100]. Практика пошла по естественного пути кредитования преимущественно сферы услуг и рентабельных отраслей экономики краткосрочными кредитами. Во-вторых, «сочетание мер, направленных на сдерживание цен и тарифов в отраслях, лидирующих в ценовой гонке, и менее жесткой денежно-кредитной политики» [101].

Определив основные диспропорции экономики, он охарактеризовал их как «дезинтеграция, автономизация отдельных частей экономики», которая может привести к тому, что «неполное использование возможностей национальной экономики примет хронический характер» [102]. Отсюда его прогноз 1996 года состоял в том, что «в рамках реализуемой в настоящее время стратегии реформирования российская экономика не имеет никаких долгосрочных перспектив развития. Поскольку масштабы сокращения новой экономики еще несколько лет будут превосходить величины вновь создаваемой производственной системы, можно ожидать продолжения экономического спада в России в течение 4–5 лет, т. е. практически до конца нынешнего столетия» [103].



Намного раньше своих единомышленников и подавляющего большинства экономистов того времени, даже ярых рыночников, напуганных снижением доходов населения, Яременко понял исчерпанность возможностей сохранения среднего уровня жизни населения. «Главный же итог 1995 года состоит в исчерпании адаптационных возможностей экономики, позволивших ей в 1993–1994 годах, несмотря на значительное сокращение производства, сохранять относительно стабильный уровень доходов населения. Теперь основная задача предприятий состоит в том, чтобы сохранить производство как таковое, пусть даже путем снижения зарплаты и увольнения работников» [104]. К сожалению, на этот раз он не связал эту проблему с уменьшением социальной дифференциации и утечкой капитала.

Яременко по достоинству оценивал создававшиеся в 1990-е годы рыночные институты. В середине 1990-х годов он писал о российских банках следующее: «Сейчас банки – это не более, как некий институт перераспределения богатства, использующий инфляционный спрос на деньги... Банки у нас... занимаются тем, что съедают национальное богатство в его производительной форме» [105]. Из этого он делал вывод о неизбежности, для недопущения краха экономики, радикальных мер по изменению институциональной структуры экономики. «Здесь много вариантов. Скажем, национализация «Газпрома», монополия внешней торговли. А можно принять более мягкие меры, допустим, ввести экспортные пошлины для гарантированного сбыта энергоресурсов на внутреннем рынке... Кроме того, конечно, должна быть другая банковская система. Поторопились провести тотальную денационализацию банков» [106]. «Те институты, которые мы сейчас сформировали – бесплодны. Это относится к приватизации, отсутствию какой-то конструктивной роли кредитной системы» [107].

Возникает законный вопрос: есть ли основания считать Яременко пусть и умеренным, но рыночником? Из его многочисленных статей периода 1990-х годов становится ясно, что по его мнению для этого предварительно нужны структурные изменения.

14.4. Демократические рыночники

Менее заметную, чем предыдущие течения, роль играло в тот период такое направление экономической и общественной мысли представителей, которое я назвал бы «демократические рыночники».

Их особенность состояла в том, что экономические преобразования они рассматривали прежде всего сквозь призму влияния на демократизацию России. Они охватывали более широкий аспект общественного развития, чем «чистые экономисты», и в этом их сила, ибо экономика это часть общественной жизни и даже, рискуя утверждать, не самая важная ее часть. Но в чем-то и слабость, ибо они не были специалистами в узкоэкономических вопросах.

Наиболее выдающимся представителем этой группы был Юрий Буртин – бывший редактор журнала «Новый мир» в период Твардовского и видный, искренний деятель демократического движения периода перестройки. Еще с периода «Нового мира» он много общался с экономистами и приобрел экономические знания, позволявшие ему относительно квалифицированно обсуждать и экономическую тематику.

Уже через полгода после провала августовского путча и распада СССР Ю. Буртин очень точно определил социально-экономическую сущность нового режима. Он с удивлением констатировал, что российская власть, называвшая себя демократической, сохранила основные черты поведения старой власти. «Всего через полгода после пронесшейся очистительной бури все уже снова затянуло тиной. И все более явственно пахнет гнилью... в обществе быстро нарастает состояние обманутости, разочарования» [108]. Буртин обнаруживает, что в «нетленности сохранилась, за совершенно единичными исключениями, вся старая номенклатура» [109]. Огромный бюрократический аппарат еще больше разросся, человек по-прежнему бессилён перед государственной машиной, перед любым чиновником. Исполнительная власть отодвигает и подминает под себя представительную [110]. Широкая крупномасштабная приватизация все откладывается, полным ходом идет приватизация номенклатурная. И здесь уже он декларирует свою приверженность передаче предприятий трудовым коллективам, видя в этом проявление демократии [111]. Он уверен, что «рынок, то есть саморегулирующаяся система, основанная на частном интересе – такая цель в принципе недостижима, если ее осуществление целиком отдано в руки аппарата, пользующегося единственно доступными ему административными средствами» [112]. Буртин уточняет свою позицию в отношении ведущей роли аппарата в проведении реформ: «Этот курс, начертанный самим аппаратом, осуществляется и осуществляется им исключительно в собственных интересах» [113]. Он упрекает власть в ее скрытости в отношении численности и состава правительственного



аппарата и прекращении борьбы с привилегиями номенклатуры, безнаказанности для влиятельных преступников [114]. Суровым обличением новой власти выступают его слова о том, что «по происшествии полугода полностью выяснилось, что мы живем в прекрасной стране, где... 90 % населения живет за чертой бедности, но зато богатые стали намного богаче... Нет даже “полицейского порядка”, а есть только огромные корпорации воров и грабителей... где любой преступник... может чувствовать себя в полной безопасности» [115].

Буртин не ограничивается выражением отвращения к новой власти. Он задумывается над причинами столь быстрого перерождения демократии «во много раз быстрее, чем нечто подобное совершилось в нашей стране после Октября» [116]. Эти его размышления чрезвычайно любопытны. Первая причина, по его мнению, – «поразительная живучесть государственной системы социализма, явным образом недооцененная его противниками» [117]. Далее идут субъективные факторы, прежде всего фигура Ельцина, которого он упрекает в «отсутствии твердых нравственных принципов» [118]. Но больше всего от него достается бывшим соратникам. «Наша, и ничья больше, вина в том, что слово “демократы” употребляется нынче либо в кавычках, либо с присовокуплением “так называемые”, либо просто в бранном смысле и переименовывается в “дерьмократов”. Это справедливое возмездие за то, что, за очень редкими исключениями, все мы действительно оказались никудышными демократами» [119]. Можно было бы сказать и жестче: стали «демократами», когда это стало выгодно. Исключительно выразительны и правдивы нарисованные Буртиным портреты новоявленных демократов разлива перестройки. «Мы оказались падки на успех, на свет телевизионных юпитеров, на вдруг широко открывшиеся возможности печататься, давать интервью, ездить за границу, – выступать там на всевозможных симпозиумах и “круглых столах”, читать лекции о перестройке в Гарварде и Сорбонне. Только и слышно было о наших “прорабах перестройки”: “он сейчас в Англии”, “она завтра прилетает из Швеции”, “на следующей неделе они все уезжают в Барселону”. В Барселону ездили много чаще, чем в Тулу или Кострому. Незаметно возникал стиль жизни, недоступный большинству, и тем самым реальное отделение от этого большинства. А затем ко вкусу популярности для многих новых людей добавились вкус власти, маленькие удовольствия, доставляемые высоким общественным положением, ну а то, что 90 % народа, от имени которого ты выступаешь и правишь, лишены таких

преимуществ, ездят в переполненных автобусах, давятся в очередях, за границей не бывают, живут трудно, бедно и со временем все труднее... Все у нас сейчас заражено, проедено политиканством» [120]. Уродами, таким образом, оказались не только власть, но и общество. Отмечу, что критика ельцинского строя антикоммуниста Буртина по содержанию смыкается с критикой коммунистов того периода, а временами еще жестче.

В конце 1992 года в статье под выразительным заголовком «Чужая власть» Буртин, анализируя действия послеавгустовской власти, делает ключевой вывод: «сама власть... начинает на глазах перерастать в особый вид плутократии – нового, еще не виданного в истории этатистского посткоммунистического образца» [121]. Поясняя этот термин, Буртин напоминает, что «плутократия» по происхождению слово греческое: от «плуто» – богатство и «кратос» – власть. Власть богатых. Но в нашем языке к его исходному смыслу примешивается добавка от соседнего, вполне русского слова «плут». Получается нечто вроде «власти плутов». Или так: «власть богатых плутов» [122]. И далее о том же и еще более выразительно: «Это государство, которому ничто по-настоящему не дорого: ни природа, ни культура, ни люди, для которого потеряли всякую цену талант и знания ученого, инженера, врача, писателя, мастерство, трудолюбие, опыт рабочего или земледельца. Честный труженик здесь никому не нужен – даже в большей степени, чем раньше» [123]. Пока критика Буртина постсоветского общества носит более этический, чем социально-экономический характер. Но она все расширяется и углубляется.

Сопоставляя два возможных пути развития России после августа 1991 года (радикально-демократический и консервативно-бюрократический), Буртин напоминает о примерно аналогичном варианте после отмены крепостного права в России в 1861 году и делает вывод, что консервативный вариант, избранный тогда самодержавием, задержал развитие капитализма и в конечном счете привел к революциям в России [124]. В связи с этим он считает, что аналогичное поведение российских властей может привести к аналогичным последствиям: «как бы не пришлось нам за это в самом деле испытать “революционные потрясения” с действительно гигантскими жертвами и разрушениями» [125].

Подвергнув тщательному анализу состояние всех политических и общественных институтов послеавгустовской России, Буртин пишет



в начале 1993 года, что это «заставляет определить нынешнюю российскую демократию как сугубо формальную и номинальную, как своего рода театр» [126]. И это задолго до Путина или даже Конституции 1993 года.

Исключительно важное значение имеет характеристика нового строя в России, данная Буртиным в замечательной статье «Новый строй», написанной весной 1994 года в виде интервью совместно с Г. Водолазовым. Назвав экономический строй России номенклатурным капитализмом, Буртин так его охарактеризовал: «Это общество, где средства производства, даже если они “приватизированы”, по-прежнему лишены заботливого и инициативного хозяина, где не поощряются трудолюбие и бережливость, где царит казнокрадство и коррупция, где безраздельно властвует чиновник, а рядовой человек перед ним по-прежнему бесправен» [127]. Он называет его также ублюдочным капитализмом [128]. Говоря о всех видах собственности в России (кроме части мелкого бизнеса), он пишет: «Это частная собственность за общественный счет, в том числе в большей или меньшей степени за счет нынешнего налогоплательщика, частная собственность без частной ответственности и риска» [129]. Конечно, если она такова (здесь нужны были более обширные доводы и факты), это нельзя считать ничем другим, как ублюдочным капитализмом без будущего. В качестве последствий этого ублюдочного капитализма Буртин называет, в полном согласии с коммуно-патриотами, следующее: «свертывание промышленного и сельскохозяйственного производства, переходящее в деиндустриализацию страны... неостановимый отток умов и талантов, деградация науки, техники, культуры, образования, общее катастрофическое снижение духовного потенциала нации, резкое снижение ее физического и нравственного здоровья.. сплошная криминализация аппарата и всех форм хозяйственной деятельности» [130]. Разделяя эти оценки, хочу все же обратить внимание на то, что многие катастрофические последствия проводившихся реформ связаны с ошибочной макроэкономической политикой. В то же время безответственность частных собственников носила менее общий характер. Ей препятствовали многие факторы (порядочность части из них, давление внешней среды – коллективов работников, местных и центральных властей, СМИ, инстинкт самосохранения).

Выдающееся значение имели мысли Буртина в отношении теории переходного периода от социализма к капитализму, высказанные в 1997 году. Эта теория, очень популярная в 1990-е годы среди сторон-

ников (разных оттенков) экономических реформ, приобрела характер догмы. Она позволяла оправдать безобразия российской экономики и общества незавершенностью переходного периода, незрелостью, молодостью нового общества. Вопреки этому Буртин писал: «Все основные черты нового общественного устройства в России приобрели отчетливость и определенность» [131]. И далее он дает блестящую характеристику этого общества во всех его аспектах (правлящий слой, власть, собственность, обогащение, эксплуатация). В отношении предпоследнего аспекта он дает глубокое объяснение причинам огромного обогащения нового правящего слоя по сравнению с советским периодом: 1) гигантское расширение для власть имущих объекта присвоения, 2) возможность продать за хорошие деньги то, что досталось даром, 3) устранение ограничительных норм номенклатурного распределения [132]. Он дает подробное описание всех аспектов усиления эксплуатации в постсоветский период [133]. Из сказанного о новом строе Буртин делает вывод: «В лице “номенклатурного капитализма” мы имеем дело с новым классовым обществом. Будучи в этом отношении прямым наследником советского строя, оно отличается еще большей выраженностью и остротой социальных контрастов и противоречий, что делает его в современном мире прямо-таки восьмым чудом света. Непригодный для жизни, не заключающий в себе ничего, кроме наследственных и приобретенных пороков, “номенклатурный капитализм” годится только на снос» [134]. В этой связи Буртин решительно отвергает сходство номенклатурного капитализма с нормальным капитализмом. В этом противопоставлении он наряду с прежними аргументами (паразитический характер и безответственность) добавляет новые, навеянные не только социологией и экономической теорией, но и хорошо знакомой ему художественной литературой.

Буртин показывает, что новый строй в отличие от советского, к которому он относился без симпатий, лишен всякой легитимности. Говоря о правящем слое России, он пишет: «Правовая и моральная легитимность его привилегированного положения находится, можно сказать, на нуле. От коммунизма и “руководящей роли КПСС” она отреклась, сверхдержаву развалила, индустрию и армию разрушила, науку, культуру, здравоохранение пустила по миру и, что, кроме собственных шикарных дач, сумела создать?» [135]. Едкой и справедливой критике Буртин подвергает ссылки на профессионализм номенклатуры: «В основном же опыт наших начальников – это искусство обходить закон, опыт самоснабжения,



коррупции, устройства личного благополучия за чужой счет. Это опыт людей, под чьим руководством страна десятилетиями топталась на месте, сползала в зависимость и отсталость, гнила изнутри, а теперь и вовсе находится в состоянии распада и разрухи» [136]. Буртин был готов признать, что приватизация была проведена в соответствии с буквой закона, но не его духа [137]. Но как было показано в главе 1, систематически нарушалась и его буква. В связи с нарушением духа закона он считает незаконной «большую часть нынешней собственности» [138]. Он пишет о криминальности «номенклатурного капитализма». «Криминал здесь не “недостаток” и даже не просто свойство данной общественной системы, но ее природа, ее суть» [139].

Подвергая беспощадной и уничтожающей критике новую систему, Буртин в то же время выступает против как будто напрашивающегося возврата к советской системе. По ряду соображений, приведу самое интересное и убедительное, но не бесспорное: «Если и раньше социалистическая экономика двигалась с ужасным скрипом, то теперь, когда ее техническая база подорвана, кадры растеряны, а казна богата долгами, то попытка вернуться к административно-командной системе означала бы ее немедленный и всеобщий хозяйственный крах и коллапс» [140]. Столь же решительно он отвергает и возврат к дореволюционной России [141].

Буртин видит причины провала построить нормальный капитализм в России в различном генезисе западного и советского общества. И эти его выводы представляются мне наиболее глубокими. «Поскольку капитализм явление органическое, его совершенно невозможно «ввести», «построить», тем более в такой огромной стране» [142]. Он невольно повторяет более раннюю мысль Леха Валенсы о том, что из ухи нельзя сделать аквариум. Выход из сложившегося общественного и идейного тупика Буртин видит в давно высказанной идее Сахарова (а ранее высказанной многими западными учеными) о конвергенции социализма и капитализма, казалось похороненной в 1990-е годы и левыми (как троцкий конь капитализма) и правыми (как утопической и обанкротившейся в годы перестройки) [143]. В этой связи Буртин уже в самые последние годы своей жизни (он умер в 2000 году) обращается к нэпу как модели такой конвергенции социализма и капитализма. Это обращение имеет огромное значение в эволюции отношения хотя бы части этой группы гуманитариев (это относилось и ко мне) к советскому периоду. В конце 1980-х годов он отвергался ими полностью, как сплошная

ошибка и даже преступление. Не стану рассматривать, как выходящую за рамки периода, всю совокупность взглядов Буртина этого периода на советскую историю вообще и нэп в частности [144]. Важно то, что он готов был взять из нее лучшие ее части. В своем анализе нэпа он не отвергал такие важнейшие результаты Октябрьской революции, как национализированную крупную промышленность, большую часть транспорта, банковскую систему. С величайшим уважением он отзывался о политических талантах и человеческих качествах Ленина. Дефектом нэпа он считал лишь тоталитарную политическую систему. Поэтому в качестве желательной модели для постсоветской России он считал сахаровскую модель, основанную на конвергенции капитализма и социализма. Отсюда следовало, хотя прямо это и не говорилось, что отвергались такие мероприятия постсоветской власти, как приватизация крупной промышленности (ранее он отвергал лишь ее методы), ряда отраслей транспорта, банковской системы. К сожалению, более подробно свои взгляды на эти вопросы Буртин не успел изложить.

14.5. Другие концепции

Выше были изложены наиболее влиятельные экономические концепции рассматриваемого периода. Кроме них в этот период были выдвинуты и другие весьма содержательные концепции, часто не менее интересные и оригинальные, хотя и находившиеся на обочине экономических дискуссий. Начну с левых концепций. Наряду с преобладавшей социал-демократизацией этого течения в нем сохранялись и ортодоксальные воззрения. Так, А. Сергеев, выделявшийся своими ортодоксальными взглядами, еще в предыдущий период [145] писал: «России неизбежно предстоит еще раз пройти через переходный период от капитализма к социализму. Этот период имеет ту особенность, что в стране имеются многочисленные кадры экономистов и управленцев, прошедших школы социалистического хозяйствования. Это создаст возможность его меньшей продолжительности по сравнению с первым переходным периодом» [146]. Довод, на первый взгляд, достаточно убедительный и логичный. В середине 1990-х годов российский капитализм в глазах большинства российских граждан себя полностью дискредитировал. Не требовалось слишком много усилий, чтобы вернуть экономику к дореформенному институциональному уровню. Верно и то, что к этому времени сохранились старые управленцы из регулирующих



органов и на самих предприятиях, что облегчало переходный процесс. Требовалось «немногое» – взять власть. Для этого не было ни лидеров уровня Ленина, Троцкого и Сталина, ни партии убежденных революционеров. Но А. Сергеев все же преуменьшал стоящие перед новой-старой системой задачи. Сошлюсь на вышеупомянутое мнение Буртина. Но самое главное состоит в том, что возвращался уже провалившийся проект. Правда, А. Сергеев и его коллеги внесли в него существенные изменения [147], но еще надо было, чтобы их приняли и, самое трудное, реализовали. У коммунистов 1990-х годов (не обязательно членов коммунистических партий) все же не было прорывных идей.

Очень показательно и важно, что в этот период к коммунистическим идеям примкнули те, кто ранее их отвергал. Так, Виктор Волконский видел важную особенность России в «невозможности товарного производства вообще». Он призывал к «созданию сильного государства» и к возврату государственной экономики «с адресным командным планированием» [148]. Аналогичные идеи высказывали В. Жириновский и В. Симчера (практически, конечно, В. Симчера) в 1998 году. Наиболее интересным было предложение «командно-административным путем установить норму накопления в 30–40 %» [149].

Среди сторонников умеренно-рыночного направления также высказывались оригинальные идеи (помимо уже изложенных выше). Так, в 1992 году Виктор Белкин критиковал правительственную методику реформирования российской экономики за отсутствие учета особенностей российской экономики («экономика России уникальна» [150]). Особое внимание он уделяет анализу огромной роли военных расходов в экономике СССР. В этой связи он ссылается на расчеты Института народнохозяйственного прогнозирования РАН: в 1989 году цены на военную технику в СССР были в 6–9 раз ниже, чем на гражданскую [151]. К сожалению, этот важнейший факт, приведенный без указания источника, никак не объясняется. Он может объясняться большими масштабами производства военной техники в СССР и заниженными ценами на сырье. Если все же он соответствует действительности (для чего имеются основания, хотя это и нуждается в проверке), то это означает, что соответственно во столько же раз преуменьшалась доля выпуска военной техники в общем промышленном производстве. Впрочем, сомнительны размеры недооценки военной техники в 6–9 раз. В таком случае, доля гражданской продукции в оборонных промышленных министерствах приближалась бы к нулю.

Из чудовищной милитаризации российской экономики Белкин делает вывод: «Последствия милитаризации экономики делают невозможным экономическое маневрирование, необходимое при проведении экономической реформы по стандартной схеме. При полном отсутствии резервных мощностей и переамортизации оборудования, особенно в таких жизненно важных отраслях, как пищевая и топливная промышленность, а также транспорт, нельзя даже на время реформ отказаться от капитального ремонта и поддерживающих инвестиций» [152].

Из сложившегося кризисного состояния российской экономики В. Белкин предлагал выйти за счет введения параллельной валюты. Эта идея им и его соратниками И. Нитом и П. Меведевым активно пропагандировалась во время перестройки [153]. Теперь он вместе с А. Казьминым предлагает ее модифицировать с учетом новых условий. «Рыночный рубль», как предлагалось назвать параллельную валюту, должен был поступать в обращение и на специальные счета при инкассации торговой выручки, репатриации валютной экспортной выручки, предоставлении Центральным банком краткосрочных кредитов коммерческим банкам [154]. Предполагалось установление фиксированного курса рыночного рубля к иностранной валюте. Для поддержания этого курса предполагалось создание с помощью международных финансовых организаций стабилизационного фонда. Постепенно рыночный рубль должен был проникнуть благодаря межотраслевым связям во все отрасли народного хозяйства и в качестве налогов в бюджет и наличный оборот при выплате заработной платы. Благодаря большей покупательной способности и стабильности рыночного рубля, он должен был способствовать структурной перестройке экономики, ее демилитаризации и вытеснению существующей обесценивающейся денежной единицы и иностранной валюты.

Однако проект Белкина–Казьмина вызывал значительно меньший интерес, чем проект обратимых денег в годы перестройки. Сделанные тогда Д. Тулиным обоснованные возражения [155] играли здесь немалую роль. Достоинство проекта Белкина–Казьмина состояло в эволюционной перестройке хозяйственного механизма.

Очень заметным явлением в экономических дискуссиях 1990-х годов стали работы американского русскоязычного экономиста Михаила Бернштама, профессора Стенфордского университета. Он стал в 1992 году иностранным советником Высшего экономического совета при Президиуме Верховного Совета РФ. В этом качестве он привлек к



разработке концепции экономической реформы многих видных экономистов Стенфордского университета и других университетов США (в том числе и такого известного авторитета как Р. Маккиннон). К сожалению, выступления Михаила Бернштама не нашли достаточного отклика в российской экономической литературе в силу либо их сложности для восприятия, либо ревности многих российских экономистов к иностранным экономистам.

Оригинальность подхода М. Бернштама состояла в том, что он к развитию экономической реформы подошел со стороны развития кредитной системы и денежного обращения. Бернштам исходил из того, что «развитый, полноценный рынок начинается с частного кредита, становление которого – ключевое условие перехода от государственного хозяйства к рыночному. Если частных кредитных рынков нет, финансовое обеспечение производства и воспроизводства возможно за счет двух источников – кредитной эмиссии Центрального банка или самофинансирования предприятий. Первое влечет за собой инфляцию и спад производства, второе же неосуществимо при всемогуществе и убыточности множества отраслей (и потому неизбежно ведет к первому)» [156]. Обращает на себя внимание пронизательное суждение об убыточности многих отраслей (вопреки официальной статистике).

Вопреки убеждению большинства российских экономистов в том, что с либерализацией экономики и приватизацией предприятия стали, в основном, финансово независимы от государства, Бернштам утверждал прямо противоположное: их «финансовая зависимость полностью осталась. Государство вынуждено поддерживать предприятия, иначе экономика просто рухнет. При отсутствии частных кредитных рынков государство вынуждено финансово поддерживать даже приватизированные предприятия» [157]. Это означает, что (если Бернштам прав) рыночная экономика в России в 1993 году была мифом, порожденным поверхностным ее пониманием.

Бернштам отмечает парадоксальный факт: «Несмотря на государственное финансирование предприятий, дореформенная финансовая система была более частной по своему характеру, чем нынешняя» [158]. Он объясняет его тем, что «источником кредита до 1988 года и даже до 1991 года... служили частные сбережения населения» [159]. «В результате кредитной эмиссии и инфляции 1991–1993 годов сбережения были конфискованы и внутренний долг тем самым денонсирован» [160].

Бернштам отмечает, что в условиях огосударствления кредита все кредитные институты России становятся мнимокоммерческими. Он начинает с псевдокоммерческих банков, «которые ныне посредничают между эмигрирующим государством и субсидируемыми предприятиями. Иначе говоря, банковской системы в России в подлинном смысле этого слова нет» [161]. Столь же псевдо являются и инвестиционные банки, созданные в 1993 году, «которые призваны распределять государственные капиталовложения» [162]. По мнению Бернштама, в России также «нет полнооборотных национальных денег и единой денежной системы. Денежная система раздвоена или даже “расстроена” на не полностью конвертируемые друг в друга: наличные деньги, безналичные деньги и задержанные безналичные деньги во взаимных долгах предприятий» [163]. Одним словом, нет ни настоящих банков, ни настоящих денег. Причина обозначена относительно ясная: аннулирование сбережений населения как источника кредитных ресурсов. Но, по-моему, она далеко не полная и не главная. Более существенная – невозможность или крайняя затруднительность вырваться из прежней экономической системы. Здесь появляется гиперболизация Бернштамом значения кредитной и денежной системы, которая является отражением экономической системы.

Бернштам совершенно справедливо считает, что из-за специфики российской экономики стандартные методы стабилизации денежной системы, применявшиеся в прошлом в развитых и развивающихся странах, не годятся для России [164]. Эту мысль он убедительно, с глубоким пониманием специфики российской экономики того периода аргументирует, последовательно анализируя каждую из них [165].

Бернштам и его коллеги из Стенфордского университета предложили тщательно проработанный и оригинальный план (из 25 пунктов) отделения финансов от государства и оздоровления на рыночных началах банковской и денежной системы, а вместе с ними и экономической системы России. Но он носит слишком специальный характер, чтобы его здесь анализировать. Вместе с тем сомнительно, чтобы экономику России можно было реформировать, опираясь только на финансовую сферу.

Очень серьезного внимания заслуживают взгляды выдающегося и очень глубокого мыслителя Александра Зиновьева. До перестройки он был одним из самых резких и талантливых критиков советской общественной системы. С началом перестройки он резко выступил против



нее, опубликовав за границей несколько антиперестроечных книг, практически неизвестных в то время советским людям. Наиболее развернутое изложение его взглядов на капиталистические преобразования советского общества содержалось в статье, опубликованной в «Комсомольской правде» осенью 1990 года. Эти взгляды он сохранял и в дальнейшем. Тогда он утверждал: «Над нашей Родиной нависла смертельная опасность, гораздо более серьезная, чем в 1941 году» [166]. Из его уст это выглядело шокирующим, просто неправдоподобным (так я и воспринял эту статью осенью 1990 года). Зиновьев считал, что предпосылки к кризису советского общества были созданы в брежневский период, но проявился кризис в период перестройки в связи с разрушением всех основ советского общества. Одним из возможных последствий этого кризиса он называл восстановление капитализма в СССР. Он считал, что для этого в СССР нет предпосылок и поэтому этот путь окажется для советского народа губительным. Здесь его взгляды (относительно предпосылок) совпадали со взглядами Леха Валенса в отношении возможности превращения ухи в аквариум, но тот делал другой вывод. Особенно ценны взгляды Зиновьева на возможность возникновения в СССР рыночной экономики. Он имел в виду современную рыночную экономику. «Чтобы в Советском Союзе ввести рыночную экономику в этом смысле, нужно до основания разрушить коммунизм, осуществить стопроцентную приватизацию хозяйства. Допустить процесс формирования капитализма до состояния, предшествовавшего современной экономике Запада, и лишь на этой основе постепенно втягиваться в современную мировую экономическую систему. На это нужно не пятьсот дней, а, по крайней мере, пятьдесят лет при самых благоприятных обстоятельствах. В советских условиях возможна не рыночная экономика в современном смысле этого слова, а лишь ее имитация... Советская экономика может развалиться полностью лишь вследствие насильственного навязывания стране имитации рыночной экономики» [167]. Последний прогноз блистательно подтвердился в 1990-е годы. Взгляды Зиновьева были близки взглядам Сергея Кургиняна и многих авторов книги «Альтернатива: выбор пути», которую я анализировал в предыдущем томе.

Возможность выхода из кризиса он видел тогда в «восстановлении нормального состояния коммунизма, то есть контрперестройке» [168]. И этот путь он считал, как видно из контекста статьи, наиболее вероятным, как соответствующим характеру советского общества и настроени-

ям населения. Хотя эта статья относится к предшествующему периоду, я счел необходимым ее изложить, так как она образует исходный пункт концепции Зиновьева. В дальнейшем он ее уточнял по мере развития российского общества.

В начале 1992 года Зиновьев дал уже характеристику появившейся в 1991 году и после начала радикальной экономической реформы новой экономике по первым ее проявлениям: «Вместо разрушенной коммунистической (плановой и командной) экономики возникла не рыночная экономика, к которой призывали новые лидеры и хозяева страны, не имевшие ни малейшего понятия о механизме реальной рыночной экономики, а лишь ее карикатурная имитация. По существу же эта экономика явилась лишь легализацией преступной (“теневой”) экономики брежневских лет, а также расцветом мафиозной экономики, грабящей страну совместно с представителями экономической интервенции Запада. От всего этого выгадало ничтожное меньшинство населения – преступники, нажившие в считанные дни несчетные богатства» [169]. Очень напоминает выводы антикоммуниста Буртина в этот же период. И подтверждает сделанный ранее прогноз о карикатурном характере рыночной экономики в России. Но Зиновьев еще надеется (осенью 1992 года), что доперестроечный общественный строй может быть восстановлен, не исключено, и самим ельцинским руководством [170]. «Другая возможность – полный развал страны и превращение ее в колонию Запада. Другой возможности “западнизации” России просто не существует» [171]. Вторая возможность – тоже прогноз, основанный на слабости внутренних предпосылок для капитализации России.

Дальнейшая эволюция взглядов Зиновьева произошла в результате его первого после изгнания из СССР в 1978 году посещения России летом 1993 года (в художественно-социологической книге «Русский эксперимент» он относит это посещение к осени 1993 года).

Первое впечатление о человеческом лице российского капитализма Зиновьев получает уже в самолете в Москву: «Самолет был почти полностью занят “новорусскими”». Писатель научился определять их с первого взгляда в любом положении, в любом одеянии. «Это – особая категория омерзительных тварей, к которым даже слово “нувориш” неприменимо, оно их слишком облагораживает. Их теперь можно видеть во всех городах Запада и на всех мировых курортах... они начали хвастаться тем, куда они летали, где и как кормили, в каких отелях останавливались». Судя по их рассказам, писатель за все пятнадцать лет



эмиграции не потребил столько благ западной цивилизации, сколько эти люди (да и люди ли?!) за год-два их сладкой жизни. За все время полета не было сказано ни слова о книгах, выставках, театрах, музеях. Только о вещах, курортах, драгоценностях, квартирах, машинах, домах, ресторанах. «Сколько веков лучшие люди, представители рода человеческого тратили способности, трудились, страдали, жертвовали жизнью. И ради чего? Чтобы такая мразь жила именно “по потребности”». Писателю пришлось жить в отеле, в котором остановилась группа молодых людей из России. «Они хорошо говорили по-английски. Но когда они переходили на русский, слушать их без отвращения было невозможно. Мат, скабрзности, блатные выражения. Примитивные фразы с многочисленными грамматическими ошибками» [172]. Это описания можно было бы посчитать преувеличениями предубежденного человека, если бы оно не подтверждалось многочисленными описаниями западной печати. С таким же отвращением наблюдали многие дореволюционные интеллигенты за средним и низшим слоем большевиков после революции 1917 года.

Не многим лучше его впечатление о российской гуманитарной интеллигенции. На встречу с ним в домашних условиях были приглашены «два члена-корреспондента Российской академии наук, восемь докторов наук, шесть профессоров... Разговор этих высокоинтеллектуальных людей напоминал ему по многим признакам разговор в блатной компании, в группе заключенных, в полубогемной среде художников и актеров, в сборище забулдыг у магазина алкогольных напитков» [173].

Непосредственное наблюдение за повседневной жизнью постсоветской России и ее человеческим потенциалом заставило его отказаться от иллюзий в отношении возможности возврата к коммунизму советского образца. На вопрос российского корреспондента, возможна ли реставрация советского строя, он категорически ответил: «Я думаю, что это исключено» [174]. Хотя сказать это ему было горько. Столь же мрачно он смотрел и на будущее России. «Россия разгромлена и в нынешнем состоянии она обречена на распад, деградацию, колонизацию» [175]. Особенно содержательны его взгляды на колонизацию России. Под колонизацией (или «западнизацией») Зиновьев понимал принятие Россией западных институтов и образа жизни, которые ему были в этот период чужды, подчинение внешней политики России западным интересам. Он считал «западнизацию» не только унижительной, но и бесплодной и, что еще важнее, утопичной. «Запад есть исключительное

явление в истории человечества и мира. Лишь для немногих стран мира то, что называют демократией и рыночной экономикой, дало положительные результаты. У современного Запада за каждой пустяковиной, деталькой стоит история цивилизации, сотни лет. Россия не имеет для этого условий ни природных, ни исторических, ни человеческого материала нет в России» [176]. В отношении последнего оценки Зиновьева особенно любопытны. «Немногие люди на планете способны воспроизводить эту цивилизацию, ее поддерживать. В США не больше 10 % подлинно дееспособного населения, в России не больше 1 % способны тянуть цивилизацию» [177]. Это надобно, видимо, понимать таким образом, что западная цивилизация в силу ее более децентрализованного характера нуждается в большем количестве талантливых, инициативных, образованных и относительно честных, к тому же еще и организованных и дисциплинированных людей, чего Россия в силу особенностей своей печальной истории не сохранила или не имела (дисциплинированность и организованность, разве что частично при Сталине). Цифра, конечно, скорее интуитивная, подсказанная наблюдением за своими соотечественниками во время пребывания в России умного и наблюдательного человека. Оставалось восполнить этот человеческий дефицит за счет иностранцев, которых с учетом масштабов российской экономики могло и не хватить для экономики. Но для политики речь могла идти о прямой колонизации, причем надолго. Не ясно, хватило бы этого числа и для централизованной экономической и политической системы, русской цивилизации. Разъясняя свою оценку доли активного населения, Зиновьев дает оценку западным людям, противопоставляя их более симпатичным ему, но неконкурентоспособным россиянам: «Люди там тоже другие – расчетливые и холодные. Полуроботы.. Наши люди вряд ли станут такими» [178].

К середине 1990-х годов окончательно сформировалось представление Зиновьева о сущности постсоветского общественного строя, предвосхитившее многие более поздние оценки других российских авторов. Ввиду важности этого вопроса приведу пространную цитату из его работы 1995 года. «На месте разрушенного строя мы наблюдаем не возникновение нового социально-политического строя в строгом смысле слова, а хаотическую и эклектическую попытку организации продуктов распада в некое подобие целостного общества. Так что в применении к России нужно не понятие типа общественного строя, а понятие типа уродства как такового» [179]. В то же время он не считал такой строй



ни уникальным, ни обреченным. «В истории человечества, если при-смотреться внимательнее, это не есть нечто новое. Уродливые и изуродованные социальные организмы встречались тут чаще, чем нормальные... это состояние в России может стать устойчивым и привычным. Россия может веками владеть жалкое существование в качестве социального урода, сочетающего в себе обломки коммунизма, имитацию допотопного капитализма, реанимацию феодализма, организованную преступность и кустарщину» [180].

Большое место в работах Зиновьева этого периода занимали рассуждения о роли глобальных экономических и политических структур в управлении западным миром и миром вообще. Он считал, что именно могущество этих структур прежде всего обеспечило разгром СССР в «холодной войне». Тем не менее он считал возможным противостояние им России 1990-х годов. Здесь, как и в других вопросах, проявилась интеллектуальная честность Зиновьева, в отличие от многих других сторонников коммунистического и патриотического направления экономической и политической мысли (как, впрочем, и либеральной). При всей его приверженности России и коммунизму он не пытался идеализировать состояние и того и другого, а также их перспективы.

Из-за недостатка места я вынужден прекратить анализ многочисленных концепций реформирования российской экономики. За пределами анализа остались весьма содержательные и оригинальные концепции Ларисы Пияшевой и Бориса Пинскера, Виктора Найшуля и других представителей школы ультралибералов, Игоря Лавровского, Александра Потемкина, Константина Вальтуха и ряда других экономистов, в том числе из системы Российской академии наук.

В целом некоторые российские экономисты показали в этот период весьма высокую квалификацию и довольно глубокое понимание характера реформируемой российской экономики. В их концепциях содержалось немало ценного. Уровень дискуссий был выше, чем в предыдущий период в связи с лучшим овладением основами рыночной экономики. Но кое-что было потеряно из достигнутого в предыдущий период. Перестала разрабатываться концепция двухуровневой экономики, хотя следы ее можно найти у сторонников смешанной экономики. Не получила дальнейшего развития школа модификации социалистической экономики. В качестве очень серьезных недостатков дискуссии следует отметить, что они очень редко сопровождались поисками

альтернативных оценок макро- и микроэкономических показателей состояния экономики и отдельных ее отраслей. Плохо изучались деловые биографии предпринимателей. Вследствие этого экономический анализ носил искаженный характер, многие важные явления прошли мимо внимания даже наиболее талантливых экономистов. Неблагоприятно сказывалось искусственное отделение экономики от политики и социологии, истории России, духовно-нравственных процессов в обществе. Исключения встречались (например, в работах Виктора Волконского, Сергея Кургияна и Александра Зиновьева), но весьма редко.

Примечания

1. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. Экономика СССР и РСФСР в 1998-1991 годы. – Новосибирск, 2010. – С. 279-323.
2. Там же. – С. 302-311.
3. Экономическая платформа объединенной оппозиции // Советская Россия, 19 ноября 1992 года.
4. Сергей Глазьев. Геноцид. – М., 1998. – С. 41.
5. Там же. – С. 43-44.
6. Там же. – С. 46.
7. Там же. – С. 51.
8. Там же.
9. Там же. – С. 56-57.
10. Там же. – С. 57-78.
11. Там же. – С. 80-91.
12. Там же. – С. 100.
13. Там же. – С. 106-108.
14. Там же. – С. 200.
15. Там же. – С. 198.
16. Там же.
17. Там же. – С. 194.
18. Там же. – С. 237-249.
19. Там же. – С. 250.
20. Совершенно независимо от Глазьева на основе изучения особенностей экономического развития России я предложил ее в начале 21 века в статье «Технология экономического рывка в России» // ЭКО. – № 10. – 2004.
21. Сергей Глазьев. Указ. соч. – С. 260.
22. Там же. – С. 261-262.
23. Там же. – С. 264



24. Доля капитальных вложений в ВВП была определена Глазьевым в 14,5 % Указ. соч. – С. 250.
25. Весь расчет потребностей в средствах для модернизации для конца 2000-х годов произведен в статье Ханина Г.И., Фомина Д.А. Деньги для модернизации // Свободная мысль. – № 11. – 2011.
26. Сергей Глазьев. Указ. соч. – С. 250.
27. Там же. – С. 292–294.
28. Программа углубления экономических реформ (концепция). Москва 1992 г., май. – С. 3.
29. Там же.
30. Там же. – С. 4.
31. Там же. – С. 5–6.
32. Там же. – С. 7.
33. Там же. – С. 8.
34. Там же. – С. 7.
35. Там же. – С. 9.
36. Там же.
37. Там же. – С. 10.
38. Там же. – С. 18.
39. Там же. – С. 18–19.
40. Там же. – С. 19.
41. Там же.
42. Там же. – С. 20.
43. Там же.
44. Там же. – С. 21–22.
45. Там же. – С. 22.
46. Там же. – С. 22–23.
47. Там же. – С. 26.
48. Там же.
49. Там же. – С. 27.
50. Там же. – С. 30.
51. Там же. – С. 28.
52. Там же. – С. 30.
53. Лившиц А. Экономическая реформа в России и ее цена. – М., 1994. – С. 3.
54. Там же. – С. 4.
55. Там же. – С. 144.
56. Там же.
57. Там же. – С. 146.
58. Там же. – С. 147.



59. Там же.
60. Там же. – С. 147–148.
61. Там же. – С. 148.
62. Там же. – С. 150.
63. Там же. – С. 150.
64. Там же. – С. 151–152.
65. Там же. – С. 154.
66. Там же. – С. 7–10.
67. Там же. – С. 10.
68. Там же. – С. 15.
69. Там же. – С. 35.
70. Там же. – С. 91.
71. Там же. – С. 92.
72. Там же. – С. 100–111.
73. Там же. – С. 100.
74. Там же. – С. 111–115.
75. Там же. – С. 117–137.
76. Там же. – С. 119.
77. Там же. – С. 60.
78. Там же. – С. 74.
79. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. – Новосибирск, 2010.
80. Юрий Васильевич Яременко. Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М., 1999. – С. 145.
81. Там же. – С. 146.
82. Там же. – С. 14.
83. Там же. – С. 148.
84. Там же. – С. 148–149.
85. Там же. – С. 150.
86. Там же.
87. Там же. – С. 152.
88. Там же. – С. 153.
89. Там же.
90. Там же. – С. 154.
91. Там же. – С. 155.
92. Там же. – С. 155.
93. Там же. – С. 156.
94. Там же. – С. 156–15.
95. Там же. – С. 157.



96. Там же. – С. 164.
97. Там же. – С. 165.
98. Там же. – С. 182.
99. Все данные: там же. – С. 184.
100. Там же. – С. 183.
101. Там же. – С. 185.
102. Там же. – С. 186.
103. Там же. – С. 18.
104. Там же. – С. 189-190.
105. Там же. – С. 247.
106. Там же. – С. 251.
107. Там же. – С. 260.
108. Юрий Буртин. Исповедь шестидесятника. – М., 2003. – С. 281.
109. Там же. – С. 282.
110. Там же. – С. 283-284.
111. Там же. – С. 285.
112. Там же.
113. Там же. – С. 113.
114. Там же. – С. 287-290.
115. Там же. – С. 290.
116. Там же. – С. 291.
117. Там же. – С. 291.
118. Там же. – С. 292.
119. Там же. – С. 294.
120. Там же.
121. Там же. – С. 306.
122. Там же.
123. Там же. – С. 308.
124. Там же. – С. 315.
125. Там же.
126. Там же. – С. 323.
127. Там же. – С. 341.
128. Там же.
129. Там же. – С. 390.
130. Там же. – С. 367.
131. Там же. – С. 395.
132. Там же. – С. 400.
133. Там же. – С. 402.
134. Там же. – С. 403.



135. Там же. – С. 405.
136. Там же. – С. 405–406.
137. Там же. – С. 406.
138. Там же. – С. 407.
139. Там же. – С. 408.
140. Там же. – С. 409.
141. Там же. – С. 410.
142. Там же. – С. 414.
143. Там же. – С. 415. При этом на практике предлагавшиеся в этот период программы левых сил и умеренных рыночников имели много общего с конвергенцией.
144. Они изложены в третьей части его книги. В которой содержится общая оценка советской истории вообще и нэп в частности.
145. Ханин Г.И. Экономическая история. Указ. соч. – С. 291–293.
146. Шансы российской экономики. – М., 1997. – С. 626. Этот сборник статей оппозиционных власти российских экономистов представляет большую ценность для изучения состояния российской экономической мысли в этот период.
147. Ханин Г.И. Экономическая история. Указ. соч. – С. 280–293.
148. Волконский В. Либерализм, социализм, патриотизм. – М., 1997. – С. 15–16, 42.
149. Жириновский В., Симчера В. Обречена ли экономика России? – М., 1998. Цитируется по В. Кудров. Указ. соч. – С. 165.
150. Белкин В.Д. Параллельная валюта для рыночной реформы милитаризованной экономики // Экономика и математические методы. – № 4. – 1992. – С. 492.
151. Там же. – С. 154.
152. Там же.
153. Ханин Г.И. Экономическая история. Указ. соч. – С. 311.
154. Белкин В.Д. Указ. соч. – С. 498.
155. Ханин Г.И. Указ. соч. – С. 311.
156. Бернштам М. Приватизация кредита – остановка инфляции – подъем экономики // Российский экономический журнал. – № 7. – 1993. – С. 37. Эта статья в № 7–9 журнала является основой для изложения концепции М. Бернштама.
157. Там же. – С. 38.
158. Там же. – С. 40.
159. Там же.
160. Там же. – С. 41.



161. Там же. – С. 42.
162. Там же. – С. 43.
163. Там же. – С. 44.
164. Там же. – № 8. – С. 43.
165. Там же. – С. 45–51.
166. Зиновьев А.А. Посткоммунистическая Россия. – М., 1996. – С. 6.
167. Там же. – С. 23–24.
168. Там же.
169. Там же. – С. 42–43.
170. Там же. – С. 45–46.
171. Там же. – С. 46.
172. Зиновьев А.А. Русский эксперимент. – М., 1995.
173. Там же. – С. 124–125.
174. Там же. – С. 141.
175. Там же. – С. 142.
176. Зиновьев А.А. Посткоммунистическая Россия. – С. 116.
177. Там же.
178. Там же. – С. 205.
179. Там же. – С. 298–299.
180. Там же. – С. 299.

Заключение

Нетрудно объявить анализируемый период катастрофой для экономики. Для этого, конечно, имеется достаточно оснований. Беспрецедентное по масштабу и продолжительности падение ВВП, объема основных и оборотных фондов, огромное снижение уровня доходов основной части населения, разрушение многих систем долгосрочного развития, чудовищное социальное расслоение, криминализация экономики, ухудшение всех демографических показателей. Апогеем этих катастрофических событий явился финансовый кризис 1998 года.

Остаются два вопроса, нуждающиеся в ответе. Во-первых, почему, несмотря на эти катастрофические события, все же экономика и жизненно важные основы общества не рухнули окончательно? Во-вторых, дал ли этот период окончательный ответ на вопрос: можно ли из «ухи сделать аквариум»? Собственно, вся книга и посвящена, в конечном счете, этим вопросам.

Легче всего ответить на первый вопрос. Накопленный за многие десятилетия потенциал мог еще долго поддерживать жизнеспособность общества и экономики без вложений в его расширение и даже достаточного поддержания. Запасов вооружения хватало для ведения ограниченных войн различной интенсивности. Основные фонды жилищного и коммунального хозяйства были рассчитаны на проживание, пусть и в малоудовлетворительных условиях, наличного населения и учреждений в течение многих лет; размещения в подвалах домов множества торговых учреждений и офисов. Имелись огромные излишки оборотных фондов и государственных резервов. Сокращение расходов на оборону позволяло высвободить для экспорта сырьевые ресурсы в обмен на предметы потребления и трудовые ресурсы для занятия в других сферах деятельности. Дававшие отрицательную добавленную стоимость предприятия с пользой для экономики полезно было закрыть (не все сокращение производства было вредным!), а использовавшиеся ими сырьевые ресурсы экспортировать. Благоприятным ока-



зывалось уменьшение помощи прежним союзникам и республикам СССР. Наконец, накопленный человеческий потенциал позволял быстро освоить новые сферы деятельности и продолжать старые. Иными словами, жили за счет прежнего потенциала, постепенно его проживая и избавляясь от расточительных видов деятельности, а также от имперских амбиций и мессианских претензий, — феномена столь болезненного для веками формировавшегося сознания имперской нации и прокладывавшего, казалось, всему миру путь в светлое будущее в советское время. Спасла устойчивость связанных с многовековыми почвенными запасами отраслей, как сельское хозяйство, а также наличие огромных, разведанных ранее запасов полезных ископаемых. Наконец, спасло великое терпение русского народа, уставшего от великих потрясений XX века и почти молча переживавшего тяготы новой жизни. Его гнев прорвался ощутимо лишь дважды: во время выборов в Государственную думу в 1993 и 1995 годах и Президента РФ в 1996 году в мирной форме и во время стояния на рельсах шахтеров в 1997 году. Огромную роль в спасении и экономики, и общества сыграл честный и добросовестный труд миллионов граждан России, выполнявших свои обязанности даже при нищенской оплате труда, даже при многомесячных задержках ее выплат.

В то же время состояние многих отраслей экономики, обеспечивающих будущее экономики и общества, оказалось на таком низком уровне, что вызывало большие опасение, есть ли вообще будущее у России. Речь идет о сокращении населения, критическом состоянии науки, образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, инвестиционного машиностроения, ВПК, геологии и т. д.

При рассмотрении состояния экономики в этот период необходимо учитывать влияние внешних для российской экономики факторов. Полагаю, что оно было благоприятным. Правда, цена на нефть и другие топливные ресурсы была низкой. Но зато исключительно благоприятной была внешнеполитическая обстановка. Практически со всеми крупными странами мира впервые за многие десятилетия сложились хорошие, а часто и дружественные отношения. Именно это обстоятельство позволило осуществить огромное сокращение военных расходов, что серьезно облегчило положение экономики. Учитывая, что в 1970–1980 годы их уровень составлял 20–25 % от ВВП и они сократились до 2–3 % ВВП, значимость этого фактора оказалась намного больше падения нефтяных цен.



Глядя на плачевные результаты экономического развития России в данный период, нетрудно утверждать, что попытка перехода к капитализму провалилась. В пользу такого вывода гораздо больше аргументов и фактов, чем в пользу противоположного. И их достаточно много приведено в моем тексте. Читателю должно быть ясно, какой позиции я придерживаюсь в ответе на этот вопрос. Но объективности ради считаю необходимым обратить внимание на возможность и другой трактовки.

Я хотел бы обратить внимание как раз на факты противоположного порядка. Неожиданно для многих обнаружилось относительно довольно большое количество лиц, с энтузиазмом и немалым талантом (далеко не всегда позитивным) взявшихся за создание институтов рыночной экономики. Большинство из них потерпели неудачу. По причинам неблагоприятных макроэкономических условий, невезения, малого опыта и знаний, излишней честности и щепетильности, отсутствия нужных связей. Тем не менее многие возникшие институты выжили. Преимущественно в слабо развитой прежде посреднической сфере, но частью и в производственной.

По крайней мере, несколько позитивных экономических событий можно записать в актив новых институтов. Устранение почти вечного для советской экономики потребительского дефицита – мучавшего и унижавшего людей. Конечно, прежде всего благодаря свободным ценам, выравнявшим спрос и предложение (и это позитивный результат рыночной экономики). Но также и благодаря предприимчивости торговцев, начавших-таки изучать потребительский спрос. Он удовлетворялся, к сожалению, далеко не всегда качественными товарами. И все-таки он позволил совершить долгожданную многими потребительскую революцию, начать автомобилизацию, компьютеризацию населения и коммерческой сферы, развернуть иностранный туризм. Эти потребительские революции означали модернизацию общества, пусть и первоначально для малой части населения.

В результате экономического и политического развития России 1990-х годов возникло несколько социально-экономических «уродиков». Наибольшим «уродиком» оказалось Российское государство. Все его ветви почти в равной степени. Именно оно ответственно за многие недостатки российской экономики. И в связи с ошибочной экономической стратегией, и в связи с неквалифицированностью и коррумпированностью чиновников всех уровней, и в связи со слабостью судебной системы. Неопытность и жадность первых российских бизнесменов



выглядит простительной при наличии такого «уродика». Даже в этих тяжелейших условиях появилось некоторое количество подлинных «героев капиталистического труда», добившихся крупных хозяйственных успехов. Наблюдался очевидный прогресс в деятельности практически всех хозяйственных институтов. При том, что все они в целом оставались очень слабыми и несовершенными.

В результате приватизации и демонополизации экономики прежняя сверхцентрализованная хозяйственная система сменилась децентрализованной со слабыми и мелкими хозяйственными единицами, не способными осуществить крупных вложений в основные фонды и научные исследования. Запоздалые попытки государства и частного капитала по воссозданию крупных хозяйственных объединений закончились неудачей из-за слабости государства и частного капитала.

Очень медленно, но менялся менталитет населения, особенно, конечно, молодого. Общественное сознание, формировавшееся столетиями, не может измениться быстро. Криминализация экономики и общества, пропаганда обогащения любой ценой, невзирая на моральные нормы и ограничения, формировали, скорее, временщиков и мошенников, чем честных и предприимчивых бизнесменов, создавших в свое время, пусть и далеко не сразу, процветающие западные экономики.

Обобщенным итогом хозяйственных преобразований 1990-х годов явились финансовые показатели российской экономики. По произведенным автором совместно с коллегами альтернативным оценкам, практически все отрасли реальной российской экономики к концу 1990-х годов оказались убыточными. Они поддерживали свою хозяйственную жизнь, продавая накопленные в советский период материальные ценности и эксплуатируя человеческий потенциал путем нищенской его оплаты. Процветала только посредническая сфера, обслуживавшая наиболее состоятельную часть общества и паразитировавшая на реальной экономике и государстве, которому не платила налоги.

Если оценивать анализируемый период с точки зрения модернизации экономики, то значительно преобладали черты демодернизации, архаизации экономики как с материально-вещественной, так и с институциональной стороны. Модернизировался лишь быт, притом преимущественно небольшой, наиболее состоятельной части общества.

Кризис 1998 года подвел итоги всему предыдущему этапу экономического развития. Он выявил гнилость всех хозяйственных и общественных структур, созданных в этот период. И в то же время – их способность



при необходимости к определенному оздоровлению и самоочищению в рамках экономики выживания. Поскольку в предыдущий период возникли большие излишки производственных мощностей и рабочей силы, это давало возможность преимущественно на прежней производственной базе частично восстановить хозяйственные потери предыдущего этапа. Особенно при благоприятной внешней обстановке.

Возникший в 1990-е годы на российской земле капитализм проиграл экономическое соревнование советскому социализму. Это можно было трактовать и как доказательство ошибочности всего проекта (к чему склоняется автор), и как результат молодости и неопытности новой системы. Последующий период должен был выявить правильный вариант. И об этом пойдет речь во второй части 3 тома.

Библиографический список

1. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты : учеб. пособие для аспирантов / под общ. ред. Г. И. Ханина ; Сиб. акад. гос. службы. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2011. – Ч. 1. Альтернативные оценки макроэкономических показателей экономики России / Г. И. Ханин, Д. А. Фомин. – 194, [1] с.
2. *Амалиев Т. Ч.* О многомерности подходов к оценке состояния строительного комплекса России / Т. Ч. Амалиев // Экономика стр-ва. – 1997. – № 2. – С. 18–36.
3. Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годов (экспертно-аналитическое мероприятие) / рук. рабочей группы С. В. Степашин ; Гос. науч.-исследоват. ин-т системного анализа Счетной палаты РФ. – М. : Олита, 2004. – 185 с.
4. *Арсеньев В.* Руководство по российскому рынку капитала / В. Арсеньев. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 288 с.
5. *Аукционек С. П.* Российские предприятия в рыночной экономике. Ожидание и действительность / С. П. Аукционек, Е. А. Батяева. – М. : Наука, 2001. – 139 с.
6. Банкротство предприятий : сб. нормат. док. с коммент. / сост. П. С. Изюмин. – М. : Бизнес-информ, 1995. – 307 с.
7. *Башкирова В.* Герои 90 годов. Люди и деньги. Новейшая история капитализма в России / В. Башкирова, А. Соловьев, Вл. Дорофеев. – М. : Даль, Три, 2006. – 426 с.
8. *Бергер М.* Крест Чубайса: заказное самоубийство ОАО «ЕЭС», крупнейшей госмонополии России / М. Бергер, О. Проскурина. – М. : КоЛибри, 2008. – 448 с.
9. *Березкин Ю. М.* Проблемы и способы организации финансов / Ю. М. Березкин. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2001. – 248 с.
10. *Бернштейн Э.* Малый не промах / Э. Бернштейн // Новое время. – 2002. – № 21. – С. 12–15.
11. Бизнесмены России: 40 историй успеха / отв. ред. В. Н. Листовская ; Фонд, центр политических технологий. – М. : ОКО, 1994. – 414 с.
12. *Бирман И.* Экономика недостатч / И. Бирман. – Нью-Йорк : Чалидзе, 1983. – 470 с.
13. *Бирман И. Я.* Статистика уровня жизни населения России : материалы к парламентским слушаниям «Уровень жизни Российской Федерации» (4 дек. 1997) / И. Я. Бирман, Л. И. Пияшева ; Комитет по бюджету, налогам. Гос. думы РФ. – М. : [б. и.], 1997. – 208 с.



14. *Бовин А.* Записки ненастоящего посла / А. Бовин. – М. : Изд-во Захаров, 2001. – 815 с.
15. *Болдырев Ю.* О бочках меда и ложках дегтя / Ю. Болдырев. – М. : Крымский мост-9Д, 2003. – 431 с.
16. Большая советская энциклопедия. – 3-е изд. – 1970. – Т. 17. – С. 14.
17. *Борисов С. М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. Проблемы конвертируемости / С. М. Борисов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 287 с.
18. *Брежнев В.* Надо свой труд оценивать правильно / В. Брежнев // Ведомости. – 2001. – 12 нояб.
19. *Бунин И.* Перешедшие пустыню / И. Бунин // Forbes. – Режим доступа : <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2006-07/14958-pereshedshie-pustynyu>. – Загл. с экрана.
20. *Гилман М.* Дефолт, которого могло не быть / М. Гилман ; пер. А. Багаев. – М. : Время, 2009. – 480 с.
21. *Глазьев С.* Геноцид / С. Глазьев. – М. : Терра, 1998. – 320 с.
22. *Говорухин С.* Великая криминальная революция / С. Говорухин. – М. : Андреевский Флаг, 1993. – 126 с. – (Сер. Жребий России).
23. *Гольц Г. А.* Культура и экономика России за три века, XVIII – XX вв. / Г. А. Гольц. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2002. – Т. 1. Менталитет, транспорт, информация (прошлое, настоящее, будущее). – 536 с.
24. Гостиничные услуги [Электронный ресурс] // Инфо для профи. – Режим доступа : <http://www.kapitan.ru/infoprof/hotels/mak4.htm>. – Загл. с экрана.
25. *Гуров А.* Тайна красной ртути / А. Гуров. – М. : МИКО Коммерческий вестник, 1995. – 299 с.
26. *Дмитриев В.* Загадка МММ / В. Дмитриев. – М. : Business & Economics, 1995. – 256 с.
27. *Долгопятова Г. П.* Российская промышленность в переходной экономике. Экономические проблемы и поведение / Г. П. Долгопятова. – М. : Дело Лтд, 1995. – 285 с.
28. *Дубов Ю.* Большая пайка / Ю. Дубов. – М. : Вагриус, 2000. – 816 с.
29. *Евсюков М.* Автотранспортом управлять нужно. Как это организовать? / М. Евсюков // Автомоб. транспорт. – 1994. – № 5. – С. 6–8.
30. *Елисеева И. И.* Корректна или нет статистика инноваций в России? / И. И. Елисеева, П. А. Макарова // Социология науки и технологий. – 2010. – № 1. – С. 162–173.
31. *Жуков Е. Ф.* Страховые монополии в экономике США / Е. Ф. Жуков. – М. : Наука, 1971. – 184 с.



32. Заметалин И. И. Факторы развития международных автомобильных перевозок / И. И. Заметалин, В. С. Лукинский, В. В. Кукушкин // Экономические проблемы развития автомобильного транспорта. – СПб., 1996. – С. 72.
33. Зиновьев А. А. Планируемая история. Запад. Посткоммунистическая Россия. Гибель русского коммунизма / А. А. Зиновьев. – М. : АСТ, 1996. – 544 с.
34. Зиновьев А. А. Русский эксперимент / А. А. Зиновьев. – М. : Наш дом-L'Age d'Homme, 1995. – 448 с.
35. Инвестиционно-финансовый портфель: Книга инвестиционного менеджера : кн. финансового менеджера ; кн. финансового посредника / отв. ред.: Ю. В. Рубан, А. И. Солдаткин. – М. : Соминтэк, 1993. – 749 с.
36. Иогансен Н. Руководство по российскому рынку капитала / Н. Иогансен, В. Арсеньев. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.
37. Исповедь шестидесятника : автор. сб. / Юрий Буртин [и др.]. – М. : Прогресс-традиция, 2003. – 639 с.
38. Казанский Ю. А. Строительство в США и России: экономика, организация и управление / Ю. А. Казанский, А. М. Немчин, С. Н. Никешин. – СПб. : Два-Три, 1995. – 437 с.
39. Казанский Ю. Н. Как живем, так и строим / Ю. А. Казанский // Советская Россия. – 1999. – 12 авг.
40. Калитин А. Время «Ч» / А. Калитин. – М. : Детектив-пресс, 2008. – 432 с.
41. Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя / Г. Клейнер // Вопр. экономики. – 2005. – № 5. – С. 73.
42. Коберник О. Размер имеет значение / О. Коберник // Ведомости. – 2006. – 27 марта.
43. Кому принадлежит Россия. 10 лет капитализма в России. – М. : Вагриус, Коммерсантъ, 2003. – 416 с.
44. Константинов А. Бандитская Россия / А. Константинов, М. Дикелиус. – М. ; СПб. : Фолио-Пресс, 1997. – 592 с.
45. Костиков Д. Роман с президентом. Записки пресс-секретаря / Д. Костиков. – М. : Вагриус, 1997. – 331 с.
46. Кочеврин Ю. Б. Малый бизнес в США / Ю. Б. Кочеврин. – М. : Мысль, 1985. – 158 с.
47. Кротов Н. История российского фондового рынка. Депозитарии и регистраторы. Кн. 1 / Н. Кротов, О. Никульшин. – М. : Эконом. летопись, 2007. – 504 с.
48. Кузык Б. Н. Высокотехнологичный комплекс в экономике России : прошлое, настоящее, будущее / Б. Н. Кузык. – М. : Изд-во Ин-та эконом. стратегий, 2004. – 406, [2] с.



49. Кузык Б. Н. Россия–2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд. доп. – М. : Экономика, 2005. – 624 с.
50. Куприн Е. На коллегии Минтранса России было жарко / Е. Куприн // Автомобильный транспорт. – 1997. – № 9. – С. 32-39.
51. Кучеренко В. Москва – империя тьмы / В. Кучеренко. – М. : Палея, 1995. – 254 с.
52. Латынина Ю. Штаны, жаренные в масле [Электронный ресурс] / Ю. Латынина // Совершенно секретно. – Режим доступа : <http://www.sovsekretno.ru/articles/id/428/>. – Загл. с экрана.
53. Лесков С. Термояд для города-амфибии [Электронный ресурс] / С. Лесков // Известия. – 2009. – 14 мая. – Режим доступа : <http://izvestia.ru/news/348489>. – Загл. с экрана.
54. Либерализация внешнеэкономической деятельности России : сб. док. / отв. за вып. М. А Синелин. – М. : Республика, 1992. – 160 с.
55. Лившиц А. Экономическая реформа в России и ее цена / А. Лившиц. – М. : Культура, 1994. – 207 с.
56. Лисичкин В. А. Россия под властью плутократии. История черного десятилетия / В. А. Лисичкин, Л. А. Шелепин. – М. : Алгоритм, 2005. – 384 с.
57. Литвинцева Г. П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск : Наука, 2003. – 378 с.
58. Майоров В. Как раскулачивали Юрия Черниченко / В. Майоров // Новые известия. – 2003. – 15 янв.
59. Маршакова И. Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки / И. Маршакова. – М. : Наука, 1988. – 285 с.
60. Маршакова-Шайкевич И. В. Россия в мировой науке: библиометрический анализ / И. В. Маршакова-Шайкевич ; Рос. акад. наук, Ин-т философии. – М. : ИФРАН, 2008. – 227 с.
61. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М. : [б. и.], 1992. – 202 с. : табл.
62. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Наука, 2001. – 516 с.
63. Мендельсон Л. А. Теория и история экономических кризисов и циклов : в 3 т. / Л. А. Мендельсон. – М. : Изд-во соц.-эконом. лит., 1959. – Т. 1. – 691 с.
64. Меньшиков С. Анатомия российского капитализма / С. Меньшиков. – М. : Междунар. отношения, 2008. – 464 с.
65. Миндубаев Ж. О чем думает Стародубцев в «Матросской тишине» / Ж. Миндубаев // Лит. газ. – 1992. – 8 янв. – С. 10.



66. *Миркин Я. М.* Рынок ценных бумаг. Воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я. М. Миркин. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.
67. *Миркин Я. М.* Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Миркин. – М. : Перспективы, 1995. – 536 с.
68. *Мировые экономические кризисы. 1848-1935* / под общ. ред. Е. Варга. – М. : Гос. соц.-эконом. изд-во, 1937. – Т. 1. Сравнительные материалы по истории кризисов в важнейших капиталистических странах. – 808 с.
69. *Миронин С.* Наука Китая и России. Куда ведут их дороги прогресса [Электронный ресурс] / С. Миронин // Биометрика. – Режим доступа : http://www.biometrica.tomsk.ru/naukoved/mironin_2.htm. – Загл. с экрана.
70. *Модульная программа для менеджеров. Модуль 11. Антикризисное управление* / под ред. А. Зобова. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 534 с.
71. *Муртазаев Э.* Вождь «Ингеокома» / Э. Муртазаев // Компания. – 2001. – 15 окт. – С. 23–25.
72. *Мухин А.* Олигархи: последняя переключка / А. Мухин. – М. : Алгоритм-книга, 2006. – 320 с.
73. *Найвалът И.* Меня тогда подвел романтизм – деньги кончились / И. Найвалът // Ведомости. – 2004. – 07.07.2004. – № 117 (1157).
74. *Налоговый портфель: основы налоговой системы. Налогообложение юридических лиц. Налогообложение финансовой и инвестиционной деятельности.* – М. : СОМИНТЭК, 1993. – 752 с. – (Портфель делового человека).
75. *Народное хозяйство СССР в 1990 году : стат. ежегодник* / Гос. комитет СССР по статистике ; Информ.-издат. центр. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 752 с. – (Сер. Ежегодник Государственного комитета СССР по статистике).
76. *Наука в России. 2001 : стат. сб.* / Госкомстат России. – М., 2001. – 109 с.
77. *Наука и техника современного капитализма : соц.-эконом. справочник* / отв. ред. В. И. Седов. – М. : Мысль, 1987. – 348 с.
78. *Нечаев А.* Россия на переломе. Откровенные записки министра экономики без купюр и цензуры / А. Нечаев. – М. : Русь-Олимп, Астрель 2010. – 608 с.
79. *Новые лидеры российского бизнеса* / М. Кетс де Врис, С. Шекшня, К. Коротов, Э. Флорент-Трейси ; пер. М. Шалунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 340 с.
80. *О преобразовании в акционерные общества и приватизации объединений, предприятий, организаций угольной промышленности* [Электронный ресурс] : Указ президента РФ от 30 декабря 1992 г. № 1702 (с изм., внесен. Указами Президента РФ от 28.04.1995 № 423, от 25.11.1995 № 1184) // КонсультантПлюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/?utm_source=sps. – Загл. с экрана.



81. О преобразовании государственного концерна «Газпром» в Российское акционерное общество «Газпром» [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 5 ноября 1992 года № 1333 (в ред. Указа Президента РФ от 12.05.1997 № 478, с изм., внесенными Указами Президента РФ от 01.09.1995 № 894, от 20.03.1996 № 399) // КонсультантПлюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/?utm_source=sps. – Загл. с экрана.

82. Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 15 августа 1992 г. № 923 (в ред. Указа Президента РФ от 05.11.92 № 1334; с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 10.09.1993 № 15-П) // КонсультантПлюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/?utm_source=sps. – Загл. с экрана.

83. Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения [Электронный ресурс] : Указ Президента РФ от 17 ноября 1992 года № 1403 (в ред. Указов Президента РФ от 29.05.1995 N 544, от 16.04.1998 № 396, с изм., внесенными Указами Президента РФ от 04.11.1997 № 1148, от 25.09.2000 № 1692) // КонсультантПлюс. – Режим доступа : http://www.consultant.ru/?utm_source=sps. – Загл. с экрана.

84. Обзор экономической политики в 1999 году / редкол.: А.З. Астапович [и др.]. – М. : Изд-во фонда «Бюро экономического анализа», 2000. – 800 с.

85. Обзор экономической политики России за 2002 год / А. Е. Косарев [и др.]. – М. : Бюро экономического анализа, 2003. – 527 с.

86. *Овчинский В. С.* Стратегия борьбы с мафией / В. С. Овчинский. – М., 1993. – 190 с.

87. Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы ЦСУ РСФСР. – М., 1991.

88. *Орехов В. И.* Антикризисное управление : учеб. пособие / В. И. Орехов, И. В. Балдин, Н. П. Гапоненко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 540 с.

89. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики / А. Ослунд. – М. : Республика, 1996. – 430 с.

90. *Ослунд А.* Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока / А. Ослунд. – М. : Логос, 2003. – 719 с.

91. Основные показатели работы подрядных организаций // Экономика строительства. – 1994. – № 6.– С. 25.

92. *Паникин А.* Шестое доказательство / А. Паникин. – М. : Панъинтер, 1998. – 174 с.



93. Паппэ Я. Ш. «Олигархи». Экономическая хроника. 1992–2000 / Я. Ш. Паппэ. – М. : Изд-во ГУ ВШЭ, 2000. – 231 с.
94. Переход к рынку. Концепция и программа / раб. группа, образованная М. С. Горбачевым, Б. Н. Ельциным. – М. : Архангельское, 1990. – 224 с.
95. Полторанин М. Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса / М. Полторанин. – М. : Эксмо Алгоритм, 2010. – 512 с.
96. Пономаренко А. Н. Ретроспективные национальные счета России: 1961–1990 / А. Н. Пономаренко. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
97. Попов Г. Х. Снова в оппозиции / Г. Х. Попов. – М. : Галактика, 1994. – 446 с.
98. Портфель приватизации и инвестирования / отв. ред. Ю. В. Рубан, А. И. Солдаткин. – М. : Симитек, 1992. – 752 с.
99. Потемкин А. Виртуальная экономика в сюрреалистическом бытие / А. Потемкин. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с. – (Сер. Россия на пороге XXI века).
100. Потемкин А. Элитная экономика / А. Потемкин. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
101. Похлебкин В. В. Кухня века / В. В. Похлебкин ; под ред. М. Линчевской. – М. : Полифакт, 2000. – 616 с. – (Сер. Итоги века).
102. Привалов А. 250 недель российского капитализма / А. Привалов. – М. : Изд-во журн. Эксперт, 2002. – 542 с.
103. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России : сб. док. / отв. за вып. Л. А. Цветков. – М. : Республика, 1992. – Т. 2. – 158 с.
104. Приватизация по-русски / под ред. А. Б. Чубайса. – М. : Вагриус, 1998. – 367 с.
105. Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития / С. Синельников [и др.]. – М. : Евразия, 1998. – 344 с.
106. Промышленность России : стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. – М. : [б. и.], 1995. – 396 с.
107. Промышленность России. 2000 : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2000.
108. Промышленность России. 2005 : стат. сб. / Федеральная служба гос. статистики России (Росстат). – Офиц. изд. – М. : [б. и.], 2006. – 460 с.
109. Промышленность: от выживания к развитию: материалы междунар. науч.-практич. конф. (МНПК-7) (Тула, сентябрь 1995 г.) / под ред. В. Д. Речина, Л. А. Сергеевой ; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск : ЭКОР, 1996. – 256 с.
110. Промышленность СССР : стат. сб. / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 286 с.



111. *Радыгин А.* Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества / А. Радыгин, И. Сидоров // *Вопр. экономики.* – 2005. – № 5. – С. 50–57.
112. Распределение валового внутреннего продукта по образующим доходам : табл. 4.1 // С. М. Меньшиков. *Анатомия российского капитализма.* – М. : *Международ. отношения,* 2004. – С. 254.
113. *Рассадин В. Н.* Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия / В. Н. Рассадин ; Рос. акад. наук. – М. : *МАКС-пресс,* 2002. – 320 с.
114. *Резников В. Ф.* Хозяйственная система села: проблемы экономического регулирования / В. Ф. Резников. – Новосибирск : *Изд-во СО РАСХН,* 2002. – 244 с.
115. *Россет Эдвар.* Продолжительность человеческой жизни / Эдвард Россет ; пер.: В. Бомкин, О. Комарова. – М. : *Прогресс,* 1981. – 383 с.
116. Российская Федерация в 1992 году : стат. ежегодник / Госкомстат России. – М. : *Изд-во Республик. информ.-издат. центра,* 1993. – 654 с.
117. Российские банки накануне финансовой стабилизации / М. Э. Дмитриев [и др.]. – М. : *Норма,* 1995. – 207 с.
118. Российские финансы в 1993 году. – М. : *Изд-во Мин-ва финансов РФ,* 1994. – 198 с.
119. Российский статистический ежегодник. 1994 : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1994. – 799 с.
120. Российский статистический ежегодник. 2003 : стат. сб. / Гос. комитет по статистике РФ. – М., 2003. – 708 с.
121. Россия и страны мира : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – 398 с.
122. *Ростовский Я.* Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах Центральной и Восточной Европы : пер. с англ. / Я. Ростовский. – М., 1997. – 463 с. – (Серия: Библиотека Московской школы политических исследований).
123. *Рывкина Р. В.* Драма перемен / Р. В. Рывкина. – М. : *Дело,* 2001. – 472 с.
124. *Самусева Р.* Приватизация в строительном комплексе: организационные проблемы / Р. Самусева // *Экономика стр-ва.* – 1992. – № 9.– С. 7.
125. Сборник нормативных актов Госкомимущества России по вопросам приватизации и управления государственной собственностью. – М. : *Де-Юре,* 1996. – 480 с.
126. *Сенин В. С.* Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения : учеб. пособие / В. С. Сенин, А. В. Денисенко. – М. : *Финансы и статистика,* 2004. – 144 с.
127. *Сенин В. С.* Классификация гостиниц и других средств размещения / В. С. Сенин, А. В. Денисенко. – М. : *Финансы и статистика,* 2008. – 144 с.



128. *Стрелецкий В.* Мракобесие / В. Стрелецкий. – М. : Детектив-Пресс, 1998. – 336 с.
129. *Струмилин С. Г.* Статистика и экономика / С. Г. Струмилин. – М. : Наука, 1979. – 490 с.
130. *Суслов Н. И.* Анализ взаимодействия экономики и энергетики в период рыночных преобразований : дис. ... д-ра эконом. наук ; спец. 08.00.05 / Н. И. Суслов. – Новосибирск, 2001. – 395 с.
131. *Тарасов А.* Миллионер. Исповедь первого капиталиста новой России / А. Тарасов. – М. : Вагриус, 2004. – 699 с.
132. *Терешонок А. Я.* Воры в законе-2. Алюминиевый профиль / А. Я. Терешонок. – Новосибирск : Ника, 2001. – 464 с.
133. *Тиньков О.* Я такой как все / О. Тиньков. – М. : Эксмо, 2010. – 384 с.
134. *Тихонов В. М.* Система мирового воздушного транспорта и российская гражданская авиация / В. М. Тихонов, Б. С. Балашов. – М. : Изд-во Фонда Правовая культура, 1992. – 374 с.
135. Торговля в России : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1995. – 279 с.
136. Торговля в России в 1999 году : стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1999. – 295 с.
137. Торговля в РСФСР в 1986-1990 годы / ЦСУ РСФСР. – М. : Изд-во Республик. информ.-издат. центра, 1991. – 343 с.
138. Торговля СССР : стат. сб. / Госкомстат СССР. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 479 с.
139. Новые лидеры российского бизнеса : пер. с англ. / М. Кетс де Врис, С. Шекшня, К. Коротов, Э. Флорент-Трейси. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 338 с.
140. Трудный поворот к рынку / науч. ред. Л. И. Абалкин ; сост. Е. М. Юдина. – произв. изд. – М. : Экономика, 1990. – 560 с.
141. Трудный поворот к рынку / науч. ред. Л. И. Абалкин. – М. : Экономика, 1990. – 559 с.
142. *Федоров Б.* Пытаясь понять Россию / Б. Федоров. – СПб. : Лимбус Пресс, 2000. – 288 с.
143. *Фельдман А. А.* Государственные ценные бумаги : учеб. пособие / А. А. Фельдман. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 240 с.
144. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и функционирования / В. В. Титов, В. Д. Маркова, Д. П. Николаев, Е. А. Соломенникова // Промышленность: к развитию от выживания : материалы конф. – Новосибирск : ЭКОР, 1996. – С. 137-145.
145. Финансы в России : стат. сб. / Госкомстат РФ. – М., 1996. – 161 с.



146. Финансы. Денежное обращение. Кредит / под ред. А. А. Дробозиной. – М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1995. – 478 с.
147. *Фомин Д. А.* Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты : учеб. пособие для аспирантов : в 3 ч. / Д. А. Фомин, Г. И. Ханин. – Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2011. – Ч. 1. Альтернативные оценки макроэкономических показателей России. – 196 с.
148. Фондовый портфель / отв. ред.: Ю. В. Рубан, В. И. Сироткин. – М. : СОМИТЭК, 1993. – 748 с.
149. *Фрей Л. И.* Международные расчеты и финансирование внешней торговли капиталистических стран / Л. И. Фрей. – М. : Внешторгиздат, 1960. – 437 с.
150. *Ханин Г. И.* Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998-2000 гг. / Г. И. Ханин, Н. В. Иванченко // *Вопр. статистики.* – 2003. – № 9. – С. 22-29.
151. *Ханин Г. И.* История российской экономики в новейшее время : монография : в 2 т. / Г. И. Ханин. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2010. – Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988-1991 годах. – 408 с. – (Сер. Монографии НГТУ).
152. *Ханин Г. И.* Перераспределение доходов в России в 2007-2008 гг. (в ценах 2004 г.) : табл. / Г. И. Ханин // *ЭКО.* – 2006. – № 1. – С. 159.
153. *Ханин Г. И.* 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги / Г. И. Ханин // *ЭКО.* – 2008. – № 5. – С. 42-62.
154. *Хлебников П.* Крестный отец Кремля Борис Березовский или история разграбления России / П. Хлебников. – М. : Детектив-пресс, 2001. – 384 с.
155. *Хоффман Д.* Олигархи. Богатство и власть в новой России / Д. Хоффман ; пер. С. Шульженко. – М. : Астрель, Corrus, 2010. – 816 с.
156. *Черников Г.* Кто владеет Россией / Г. Черников, Д. Черникова. – М. : Центрополиграф, 1998. – 503 с.
157. *Черной Л. С.* Экономика. Рынок. Государство. Что нужно сделать, чтобы возродить Россию / Л. С. Черной. – М. : Наука, 2002. – 236 с.
158. *Шевяков А. Ю.* Измерение экономического неравенства / А. Ю. Шевяков, А. Я. Кирута. – М. : Лето, 2002. – 320 с.
159. *Широкалова Г.* Себя бы прокормил новый кормилец / Г. Широкалова // *Советская Россия.* – 1992. – 24 март. – С. 2.
160. *Шрейбер А. К.* Опыт эффективной организации строительства в России / А. К. Шрейбер, В. А. Лисичкин, М. Симчера // *Экономика стр-ва.* – 1995. – № 12. – С. 4-7.



161. Экономика железнодорожного транспорта : учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н. П. Терёшина [и др.] ; под ред. Н. П. Терёшиной, Б. М. Лапидуса. – М. : УМЦ ЖДТ, 2008. – 596 с.
162. Экономическая политика правительства России. Документы. Комментарии / сост.: А. В. Улюкаев, С. В. Колесников. – М. : Республика, 1992. – 79 с.
163. Экономическая статистика : учебник / под ред.: В. М. Проскурякова, Е. Н. Фреймундт, М. Р. Эйдельмана. – 3-е изд. перераб. и доп. – М., 1983. – 600 с.
164. Экономические обзоры ОЭСР : Российская Федерация. 1996–1997 / Центр по сотрудничеству со странами-членами. – М. : Изд-во ЦИСН, 1998. – 344 с.
165. Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен : докл. Мирового банка реконструкции и развития. – М. : Республика, 1993. – 230 с.
166. Электронная промышленность России : материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>. – Загл. с экрана.
167. Эпоха Ельцина. Очерки политической истории. – М. : Вагриус, 2001. – 815 с.
168. Юров М. Подвохи бухгалтерской отчетности / М. Юров // Журн. для акционеров. – 2004. – № 4. – С. 15–18.
169. Яковлев А. Агенты модернизации / А. Яковлев. – М. : ГУ ВШЭ, 2006. – 432 с.
170. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций / А. Яковлев // Вопр. экономики. – 2000. – № 5. – С. 91–92.
171. Яременко Ю. В. Приоритеты структурной политики и опыт реформ : в 3 кн. Кн. 3 / Ю. В. Яременко. – М. : Наука, 1999. – 413 с.
172. Ясин Е. Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ : курс лекций / Е. Г. Ясин. – М. : Изд-во Гос. ун-та-Высш. шк. экономики, 2002. – 436 с.
173. Blasi J. R. Kremlin capitalism. Privatizing the Russian Economy / J. R. Blasi, M. Kroumova, D. Krouse. – Cornell University, ILR Press, 1997. – 249 p.
174. Boycko M. Voucher privatization / M. Boycko, A. Shleifer, R. W. Vishny // J. of Financial Economics. – 1994. – Vol. 35. – P. 106–107.
175. Gaddy C. G. Russia's Virtual Economy / C. G. Gaddy, B. W. Ickes. – Massachusetts Avenue ; N. W. ; Washington ; D. C. : Brookings Institution Press, 2002. – 306 p.
176. Gustafson T. Capitalism Russian-style / T. Gustafson. – Cambridge University Press, 1999. – 264 p.



177. *Jonson S.* Starting over in Eastern Europe: entrepreneurship and Economic Renewal / by Simon Jonson, Gary W. Loveman ; foreword by Jeffrey D. Sachs. – Harvard business School Boston ; Massachusetts Press, 1995. – 262 p.

178. *Kouwenhoven R.* A comparison of soviet and industrial performance. 1928–1990 [Электронный ресурс] : Research Memorandum GD-29 / R. Kouwenhoven. – Groningen, 1996. – Режим доступа : <http://www.elibrary.lt/resursai/ES/memorandumai/gd29.pdf>. – Загл. с экрана.

179. *Mariska M. D.* Reforming the insurance market in Russia / M. D. Mariska, T. E. Manson. – Paris : Organisation for Economic Co-operation and Development, 2005. – 173 p.

180. Monetary and Banking Reform in Postcommunist Economies : a special report / ed. by David M. Kemme, Andrzej Rudka ; Institute for East-West Security Studies. – N. Y., 1992. – 165 p.

181. *Ronald L. Mckinnon* The order of liberalization. Financial Control in the transition to a market economy / L. Ronald. – 2 ed. – Baltimor ; London : The John Hopkins University, 1992. – 200p.

182. Statistical Abstract of the United States 1989. – 109 ed. – Washington : Government Printing Office, 1989. – 959 p.

183. Statistical Abstracts of the United States. 1989 [Электронный ресурс] : National Data Book and Guide to Sources. – 109 ed. – Режим доступа : <http://www2.census.gov/prod2/statcomp/documents/1989-01.pdf>. – Загл. с экрана.

184. *Thane Gustafson.* Capitalism Russian / Thane Gustafson. – N. Y. : Style Cambridge University Press, 1999. – 264 p.

185. The impoverished superpower: Perestroika and the Soviet Military Burden / ed. by Henry S. Rowen, Charles Wolf, Jr. – San Francisco : ICS Press, 1990. – 386 p.

186. U.S. Department of Treasury Office of Technical Assistance [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.treasuryota.us/>. – Загл. с экрана.

Оглавление

| | |
|--|-----------|
| Введение | 7 |
| Глава 1. Институциональные преобразования в 1992–1998 годах и их влияние на российскую экономику | 9 |
| 1.1. Либерализация экономики | 9 |
| 1.2. Приватизация | 21 |
| 1.2.1. Малая приватизация | 21 |
| 1.2.2. Ваучерная приватизация | 31 |
| 1.2.3. Залоговые аукционы | 44 |
| 1.2.4. Денежная приватизация | 48 |
| 1.3. Возникновение частных предприятий с нуля | 51 |
| <i>Приложение 1. Анализ «Государственной программы привати- зации государственных и муниципальных предприятий в Рос- сийской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 года</i> | <i>58</i> |
| 1.4. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве | 60 |
| 1.5. Иностранное предпринимательство | 69 |
| 1.6. Криминалитет в российской экономике | 78 |
| Примечания | 82 |
| Глава 2. Состояние рыночных институтов | 91 |
| 2.1. Реальный сектор экономики | 91 |
| 2.1.1. Общие институциональные особенности российского реального сектора экономики 1990-х годов | 91 |
| 2.1.2. Промышленность | 101 |
| 2.1.3. Сельское хозяйство | 115 |
| 2.1.4. Строительство | 122 |
| 2.2. Рыночные институты в сфере услуг | 133 |
| 2.2.1. Транспорт | 133 |
| 2.2.1.1. Автомобильный транспорт общего пользования | 133 |
| 2.2.1.2. Железнодорожный транспорт | 148 |
| 2.2.1.3. Авиационный транспорт | 152 |
| 2.3. Связь | 162 |
| 2.4. Торговля и общественное питание | 167 |
| 2.4.1. Розничная торговля | 168 |
| 2.4.2. Оптовая торговля | 177 |
| 2.4.3. Общественное питание | 182 |



| | |
|--|------------|
| 2.5. Кредитная система | 188 |
| 2.5.1. Коммерческие банки | 188 |
| 2.5.2. Рынок ценных бумаг | 209 |
| 2.5.2.1. Рынок ценных бумаг в 1992–1995 годах | 209 |
| 2.5.2.2. Рынок ценных бумаг России в 1996–1998 годах: триумф и трагедия..... | 227 |
| 2.6. Страховая система | 233 |
| 2.7. Другие кредитные институты..... | 239 |
| 2.8. Возникновение института банкротства | 244 |
| 2.9. Общая характеристика хозяйственного механизма российской экономики в 1990-е годы..... | 255 |
| Примечания | 268 |
| Глава 3. Характеристика государственного и хозяйственного руководства России в 1990-е годы..... | 287 |
| 3.1. Изменения в высшем государственном и хозяйственном руководстве | 290 |
| 3.2. Правительственный аппарат в России в 1990-е годы | 300 |
| 3.3. Изменения в хозяйственном руководстве крупными предприятиями..... | 307 |
| 3.4. Хозяйственное руководство средними и мелкими предприятиями..... | 310 |
| 3.5. Олигархи и их роль в экономике..... | 325 |
| Примечания | 329 |
| Глава 4. Экономическая политика Российского государства в 1990-е годы | 333 |
| 4.1. Общая характеристика экономической политики | 333 |
| 4.2. Структурная политика..... | 336 |
| 4.3. Денежно-кредитная и финансовая политика..... | 341 |
| Примечания | 349 |
| Глава 5. Макроэкономические итоги развития российской экономики в 1992–1998 годах..... | 351 |
| 5.1. Динамика производства ВВП..... | 351 |
| 5.2. Структурные изменения в производстве ВВП | 366 |
| 5.3. Изменения в распределении ВВП | 377 |
| 5.4. Изменения в структуре конечного использования ВВП | 384 |



| | |
|---|-----|
| <i>Приложение 2. Расчет изменения запаса материальных оборотных средств в 1991–1996 годах</i> | 389 |
| 5.5. Общие выводы о макроэкономических изменениях в 1992–1998 годах | 390 |
| Примечания | 394 |
| Глава 6. Развитие отраслей российской экономики в 1992–1998 годах | 397 |
| 6.1. Отрасли производственной сферы | 397 |
| 6.1.1. Промышленность | 397 |
| 6.1.1.1. Промышленность средств производства и вооружения | 405 |
| 6.1.1.2. Производство промышленных предметов потребления..... | 416 |
| 6.1.1.3. Общие выводы о развитии промышленности в 1992–1998 годах..... | 423 |
| <i>Приложение 3. Альтернативная оценка объема и динамики производства в мебельной промышленности РФ в 1990-е годы</i> | 429 |
| 6.1.2. Сельское хозяйство | 432 |
| 6.1.2.1. Растениеводство | 434 |
| 6.1.2.2. Животноводство | 438 |
| 6.2. Сфера услуг..... | 443 |
| 6.2.1. Торговля и общественное питание | 443 |
| 6.2.1.1. Розничная торговля | 443 |
| 6.2.1.2. Общественное питание..... | 452 |
| 6.2.1.3. Оптовая торговля..... | 455 |
| 6.2.2. Транспорт и связь | 459 |
| 6.2.2.1. Транспорт | 459 |
| 6.2.2.2. Связь общего пользования | 472 |
| 6.2.3. Финансовое посредничество | 482 |
| 6.2.4. Бытовые услуги | 483 |
| 6.2.5. Прочие рыночные услуги (на примере гостиниц) | 492 |
| Примечания | 500 |
| Глава 7. Конверсия военной экономики | 509 |
| Примечания | 520 |
| Глава 8. Состояние научно-технической сферы | 521 |
| 8.1. Экономические показатели научно-технической сферы | 521 |
| 8.2. Кадровый состав российской науки | 533 |
| Примечания | 536 |



| | |
|--|-----|
| Глава 9. Внешнеэкономические связи | 539 |
| 9.1. Внешняя торговля товарами..... | 540 |
| 9.2. Внешняя торговля услугами..... | 550 |
| 9.3. Ввоз и вывоз капитала..... | 552 |
| 9.3.1. Ввоз капитала | 552 |
| 9.3.2. Вывоз капитала из России..... | 555 |
| Примечания..... | 556 |
| Глава 10. Труд и занятость в 1992–1998 годах | 557 |
| 10.1. Количественная характеристика труда и занятости населения | 557 |
| 10.2. Структура занятости..... | 560 |
| 10.3. Качественные изменения в сфере занятости..... | 569 |
| Примечания..... | 572 |
| Глава 11. Уровень жизни населения | 573 |
| 11.1. Потребление населения и социальная дифференциация до- ходов населения | 573 |
| 11.2. Здоровье населения..... | 581 |
| 11.3. Жилищные условия населения..... | 582 |
| 11.4. Быт и образ жизни российских богачей в 1990-е годы..... | 583 |
| Примечания..... | 592 |
| Глава 12. Государственные финансы | 595 |
| 12.1. Налоговая система..... | 595 |
| 12.2. Доходы, расходы и дефицит консолидированного бюдже- та Российской Федерации и расширенного Правительства в 1992–1998 годах | 604 |
| 12.2.1. Доходы бюджета консолидированного Правительства | 604 |
| 12.2.2. Расходы бюджета расширенного Правительства..... | 609 |
| 12.2.3. Государственный долг Российской Федерации в 1990-е годы..... | 613 |
| Примечания..... | 619 |
| Глава 13. Модернизация и демодернизация Российской экономики и общества в 1990-е годы | 623 |
| 13.1. Демодернизация в 1990-е годы..... | 625 |
| 13.2. Модернизация экономики и общества в 1990-е годы..... | 626 |
| 13.3. Баланс модернизации и демодернизации в 1990-е годы..... | 627 |
| Примечания..... | 628 |



| | |
|--|-----|
| Глава 14. Экономические дискуссии 1990-х годов | 629 |
| 14.1. Левые экономические течения..... | 630 |
| 14.2. Радикальные рыночники | 645 |
| 14.3. Умеренные рыночники..... | 653 |
| 14.4. Демократические рыночники..... | 663 |
| 14.5. Другие концепции | 670 |
| Примечания | 680 |
| Заключение..... | 685 |
| Библиографический список | 691 |



Contents

| | |
|--|-----------|
| Introduction | 7 |
| Chapter 1. Institutional Transformations in 1992–1998 and Their Effect on the Russian Economy | 9 |
| 1.1. Liberalization of the economy..... | 9 |
| 1.2. Privatization..... | 21 |
| 1.2.1. Small privatization..... | 21 |
| 1.2.2. Voucher privatization | 31 |
| 1.2.3. Documentary pledge auctions | 44 |
| 1.2.4. Monetary privatization | 48 |
| 1.3. The emergence of private enterprises from scratch..... | 51 |
| <i>Supplement 1. The analysis of ‘The State Program of privatization of state and municipal enterprises in the Russian Federation’ approved by the Act of the RF President of 24 December 1993</i> | <i>58</i> |
| 1.4. Institutional transformations in agriculture | 60 |
| 1.5. Foreign entrepreneurship | 69 |
| 1.6. Organized crime in the economy | 78 |
| Notes..... | 82 |
| Chapter 2. The Status of Market Institutions..... | 91 |
| 2.1. The real sector of the economy | 91 |
| 2.1.1. General institutional peculiarities of the Russian real sector of the economy in the 1990s | 91 |
| 2.1.2. Industry | 101 |
| 2.1.3. Agriculture..... | 115 |
| 2.1.4. The building industry | 122 |
| 2.2. Market institutions in the service sector..... | 133 |
| 2.2.1. Transport..... | 133 |
| 2.2.1.1. Motor transport for general use..... | 133 |
| 2.2.1.2. Railway transport | 148 |
| 2.2.1.3. Air transport | 152 |
| 2.3. Communications..... | 162 |
| 2.4. Trade and public catering..... | 167 |
| 2.4.1. Retail trade..... | 168 |
| 2.4.2. Wholesale trade..... | 177 |
| 2.4.3. Public catering..... | 182 |



| | |
|--|------------|
| 2.5. The credit system | 188 |
| 2.5.1. Commercial banks | 188 |
| 2.5.2. The equity market..... | 209 |
| 2.5.2.1. The Russian equity market in 1992-1995 | 209 |
| 2.5.2.2. The Russian equity market in 1996-1998: the triumph and the tragedy | 227 |
| 2.6. The insurance system..... | 233 |
| 2.7. Other credit institutions..... | 239 |
| 2.8. The emergence of the bankruptcy institution..... | 244 |
| 2.9. General characteristics of the economic mechanism of the Russian economy in the 1990s..... | 255 |
| Notes..... | 268 |
| Chapter 3. Characteristics of the Russian State Administrative and Economic Authorities in the 1990s..... | 287 |
| 3.1. Changes in the Russian top state and economic leadership..... | 290 |
| 3.2. The government establishment in Russia in the 1990s..... | 300 |
| 3.3. Changes in the economic leadership of large enterprises..... | 307 |
| 3.4. Economic management of small- and middle-sized enterprises | 310 |
| 3.5. Oligarchs and their role in the economy | 325 |
| Notes..... | 329 |
| Chapter 4. The Russian Economic Policy in the 1990's | 333 |
| 4.1. General characteristics of the economic policy..... | 333 |
| 4.2. The structural policy..... | 336 |
| 4.3. The monetary and financial policy..... | 341 |
| Notes..... | 349 |
| Chapter 5. Macroeconomic Results of the Russian Economy Development in 1992-1998..... | 351 |
| 5.1. The dynamics of the GDP production | 351 |
| 5.2. Structural changes in the GDP production | 366 |
| 5.3. Changes in the GDP distribution..... | 377 |
| 5.4. Changes in the structure of the GDP final use..... | 384 |
| <i>Supplement 2. Calculations of the change in the reserve of circulating tangible assets in 1991-1996</i> | <i>389</i> |
| 5.5. General conclusions concerning macroeconomic changes in 1992-1998..... | 390 |
| Notes..... | 394 |



| | |
|--|-----|
| Chapter 6. Development of the Russian Economy Sectors in 1992-1998 | 397 |
| 6.1. Production industries..... | 397 |
| 6.1.1. Industry | 397 |
| 6.1.1.1. The capital goods and armament industry | 405 |
| 6.1.1.2. Industrial production of consumer goods | 416 |
| 6.1.1.3. General conclusions of the industrial Development in 1992-1998..... | 423 |
| <i>Supplement 3. An alternative evaluation of the volume and dynamics of production in the furniture industry of Russia in the 1990s</i> | 429 |
| 6.1.2. Agriculture..... | 432 |
| 6.1.2.1. Crop production..... | 434 |
| 6.1.2.2. Livestock farming | 438 |
| 6.2. Service industries | 443 |
| 6.2.1. Trade and public catering..... | 443 |
| 6.2.1.1 Retail trade..... | 443 |
| 6.2.1.2. Public catering..... | 452 |
| 6.2.1.3. Wholesale trade..... | 455 |
| 6.2.2. Transport and communications..... | 459 |
| 6.2.2.1. Transport..... | 459 |
| 6.2.2.2. Communications for general use..... | 472 |
| 6.2.3. Financial agency | 482 |
| 6.2.4. Public services | 483 |
| 6.2.5. Other market services (on the example of hotels)..... | 492 |
| Notes..... | 500 |
| Chapter 7. The Conversion of the Defense Economy | 509 |
| Notes..... | 520 |
| Chapter 8. The Status of Science and Engineering | 521 |
| 8.1. Economic indicators the effectiveness of science and engineering | 521 |
| 8.2. Staff composition of Russian science | 533 |
| Notes..... | 536 |
| Chapter 9. Foreign Economic Relations | 539 |
| 9.1. Foreign trade in commodities | 540 |
| 9.2. Foreign trade in services | 550 |
| 9.3. Import and export of capital..... | 552 |
| 9.3.1. Import of capital..... | 552 |
| 9.3.2. Export of capital from Russia..... | 555 |
| Notes..... | 556 |



| | |
|--|-----|
| Chapter 10. Labor Force and Employment in 1992-1998 | 557 |
| 10.1. The qualitative characteristic of labor force and employment of people..... | 557 |
| 10.2. The structure of employment..... | 560 |
| 10.3. Qualitative changes in the employment sphere..... | 569 |
| Notes..... | 572 |
| Chapter 11. The population Living Standard | 573 |
| 11.1. Public consumption and social differentiation of incomes of the population..... | 573 |
| 11.2. Health of the population..... | 581 |
| 11.3. Housing conditions of the population..... | 582 |
| 11.4. Way of life and life style of wealthy Russians in the 1990s | 583 |
| Notes..... | 592 |
| Chapter 12. Public Finances | 595 |
| 12.1. The tax system..... | 595 |
| 12.2. Incomes, costs and the deficit of the consolidated budget of the Russian Federation and the extended Government in 1992-1998..... | 604 |
| 12.2.1. Budget receipts of the consolidated Government..... | 604 |
| 12.2.2. Budget expenditures of the extended Government..... | 609 |
| 12.2.3. The national debt of the Russian Federation In the 1990s | 613 |
| Notes..... | 619 |
| Chapter 13. Modernization and Demodernization of the Russian Economy and Society in the 1990s | 623 |
| 13.1. Demodernization in the 1990s..... | 625 |
| 13.2. Modernization of the economy and society in the 1990s | 626 |
| 13.3. The balance between modernization and demodernization in the 1990s..... | 627 |
| Notes..... | 628 |
| Chapter 14. Economic Discussions in the 1990s | 629 |
| 14.1. Left-wing-economic trends..... | 630 |
| 14.2. Radical advocates of market economy | 645 |
| 14.3. Moderate advocates of market economy..... | 653 |
| 14.4. Democratic advocates of market economy | 663 |
| 14.5. Other concepts..... | 670 |
| Notes..... | 680 |
| Conclusion | 685 |
| References | 691 |

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Гириш Ицкович Ханин

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ
В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

**Российская экономика
в 1992–1998 годы**

Монография

Редактор *А.Ю. Кроних*
Выпускающий редактор *И.П. Брованова*
Художественный редактор *А.В. Ладыжская*
Корректор *И.Е. Семенова*
Компьютерная верстка *С.И. Ткачева*

Подписано в печать 08.05.2014
Формат 60 × 90 1/16. Бумага офсетная
Уч.-изд. л. 44,5. Печ. л. 44,5.
Тираж 3000 экз. (1-й з-д – 1–100 экз.)
Изд. № 34/13. Заказ № 624

Издательство Новосибирского государственного
технического университета
630073, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20
Тел. (383) 346-31-87
E-mail: office@publish.nstu.ru

Отпечатано в типографии
Новосибирского государственного технического университета
630073, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 20