

Министерство образования и науки Российской Федерации

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Г.И. ХАНИН

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ИСТОРИЯ РОССИИ
В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ

Том 2

Экономика СССР и РСФСР
в 1988 – 1991 годах

НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65.03(2)6
X 191

Рецензенты:

Владимир Конторович, профессор, Хаверфордский колледж, США;
Майкл Элман, профессор, Амстердамский университет,
Нидерланды

Ханин Г.И.

X 191 Экономическая история России 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. (Серия «Монографии НГТУ»).

ISBN 978-5-7782-1324-1

Второй том монографии «Экономическая история России в новейшее время» охватывает завершающий период перестройки. Значение данного периода состоит в том, что в нем закладывалась база всего последующего развития российской экономики. В монографии рассматриваются основные аспекты экономического развития СССР и РСФСР на этом этапе: динамика и изменения структуры экономики, экономическая стратегия советского и российского руководства, характер изменения экономических институтов и его влияние на экономическое развитие, изменение персонального состава руководящих хозяйственных кадров. Особое внимание уделяется жизнеспособности новых экономических структур. Дается ретроспективная характеристика советской экономической науки и ее влияние на выработку экономической политики в этот и последующие периоды. Подробно рассматриваются альтернативы выбора экономической политики. Как и в первом томе, макроэкономические оценки базируются на авторских расчетах и значительно отличаются от официальных.

ББК 65.03(2)6

ISBN 978-5-7782-1324-1

© Ханин Г.И., 2010
© Новосибирский государственный
технический университет, 2010

Ministry of Education of the Russian Federation
NOVOSIBIRSK STATE TECHNICAL UNIVERSITY

G.I. KHANIN

**ECONOMIC HISTORY
OF RUSSIA
IN MODERN TIME**

Volume 2

**Economics of USSR and RSFSR
in 1988–1991**

NOVOSIBIRSK
2010

BBC 65.03(2)6
K 191

Reviewers:

Vladimir Kontorovich, professor, Haverford College, USA;
Michael Ellman, professor, Amsterdam University, Netherland

Khanin G.I.

K 191 Economic history of Russia in modern time: monography: in 2 v./ G.I. Khanin. – Novosibirsk: NSTU Publshen, 2010. – V. 2. Economics of USSR and RSFSR in 1988–1991. – 408 p. (Series “Monographs NSTU”).

ISBN 978-5-7782-1324-1

The second volume of the monography “Economic history of Russia in modern time” covers the last period of the perestroika. This period played a vital role in the formation of the future base of the Russian economic development. Monography describes the main aspects of the economic development of USSR and RSFSR during this period: dynamics and structural changes, economic strategy of the Soviet and Russian leadership, behaviour of the economic institutes and its influence on the economic development, change of the personal structure of the leading economic executive personnel. Special attention is paid to the viability of the new economic structures. Retrospective characteristic of the Soviet economic science and its influence on the economic policymaking in this and future periods is also considered. Alternatives to the economic policy choice are well examined. Analogous to the 1st volume the macroeconomic assessments are based on my calculations and considerably differ from official data.

BBC 65.03(2)6

ISBN 978-5-7782-1324-1

© Khanin G.I., 2010
© Novosibirsk State
Technical University, 2010

ВВЕДЕНИЕ

Второй том монографии охватывает завершающий период перестройки (1988–1991 годы). Несмотря на исключительно короткий период времени, он насыщен огромными и переломными событиями в экономической жизни СССР и России.

Именно этим и определяется объем тома, близкий к объему предыдущего тома, охватывавшего период в 50 лет.

В годы перестройки с ошеломляющей скоростью произошел демонтаж прежних экономических и общественных структур и возникли новые структуры, ранее совершенно неизвестные советской экономике и потому очень слабые. Именно это, практически неупорядоченное, сочетание прежде всего придало экономическому развитию в период перестройки столь разрушительный характер.

Процесс демонтажа старых и возникновение новых структур лучше всего описан не в научных работах, а в периодической литературе и воспоминаниях непосредственных участников текущих экономических событий того времени. И в монографии очень широко представлены эти источники экономической информации. При чем для меня (и, конечно, для читателей) очень важно было выявить, в какой мере эти новые институты имели предпосылки к дальнейшему успешному развитию. Подобно тому, как по физическим и интеллектуальным характеристикам ребенка пытаются определить облик взрослого человека.

Возможно, некоторым читателям пространные выдержки из воспоминаний современников или газетных сообщений о поведении отдельных предпринимателей или хозяйственных структур покажутся излишними или чрезмерными. Однако именно они позволяют ощутить колорит эпохи, придать ей жизненные, а не абстрактно-теоретические черты.

Как и в первом томе, макроэкономические оценки исчислены мной, и они существенно отличаются от официальных, что позволяет более точно представить характер экономического развития страны в годы перестройки. Не все эти оценки из-за дефектов первичной информации точны, но они, безусловно, намного точнее официальных оценок.

Большое внимание уделяется изменениям в персональном составе руководящих хозяйственных кадров в СССР и РСФСР в этот период и его влиянию на экономическое развитие. Этот аспект экономического развития (качественный состав руководящих кадров), как это ни удивительно, очень редко принимается во внимание при оценке экономического развития в СССР и РСФСР в отечественной и зарубежной литературе. Я попытался восполнить этот пробел.

Новым аспектом экономического анализа в данном томе выступает ретроспективный анализ состояния экономической науки в СССР ввиду ее большого значения для определения экономической стратегии и экономической политики. Рассматриваются также альтернативы экономической политики в этот период, чтобы продемонстрировать наличие широкого спектра возможных стратегий, из которых, к сожалению, была выбрана худшая.

Г л а в а 1

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
СССР И РСФСР
В ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ
(1988–1991 годы)**

**1.1. СОСТОЯНИЕ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ
НАКАНУНЕ ПЕРЕСТРОЙКИ**

Для определения возможных альтернатив экономической политики необходимо, хотя бы вкратце, дать оценку состояния советской экономики в середине 1980-х годов (подытоживая то, что было отмечено в первом томе).

По объему ВВП советская экономика занимала второе или третье место в мире (в зависимости от величины исчисленного паритета покупательной способности рубля). Уже одно это говорит о крупнейших достижениях советской экономики и ее огромном производственном потенциале. По расчетам известного российского историка Бориса Миронова, по важнейшим социально-экономическими показателям разрыв между СССР и ведущими западными странами сократился с 1913 по 1987 год с 96 до 37 лет [1]. Сократился несмотря на то что за эти годы СССР пережил три тяжелейшие войны и длительный период восстановления экономики после их завершения. По душевому ВВП СССР входил в первую тридцатку наиболее развитых стран мира, в знаменитый «золотой миллиард», но был на более низком месте по уровню потребительских доходов и расходов из-за чрезмерно большой доли расходов на оборону, достигавших в течение многих десятилетий 20–30 % ВВП.

Вместе с тем особенностью состояния экономики СССР в середине 1980-х годов была крайняя неравномерность и диспропорциональность

ее развития. Именно это несомненное обстоятельство вызывало явно преувеличенное сравнение СССР с «Верхней Вольтой с ракетами».

В нашей стране некоторые отрасли и сферы жизни были, очевидно на техническом и организационном уровне передовых стран мира. Это ракетная и космическая отрасли, атомная промышленность, электроэнергетика, авиационный транспорт. Другие отрасли: черная и цветная металлургия, нефтяная и газовая отрасли, военная промышленность, морской и железнодорожный транспорт, строительство – отставали от уровня передовых стран мира в техническом и организационном отношении, но были на уровне среднеразвитых стран мира, таких как Испания, Бразилия, многие страны Восточной Европы. Было немало отраслей, где экономика СССР в техническом и организационном отношении была на уровне большинства развивающихся стран: сельское хозяйство (за исключением некоторых отраслей, например, птицеводство), многие отрасли сферы услуг. Бытовые условия сельского населения очень напоминали бытовые условия во многих развивающихся странах, кроме разве что электрификации жилья. В качестве крайнего примера можно привести (читатель меня извинит за «невкусный» пример) состояние туалетов в СССР в общественных учреждениях и в деревнях. Нетрудно понять, что указанная неравномерность развития отдельных сторон жизни явилась следствием приоритетного развития одних отраслей за счет других, для развития которых средств не хватало. Эта до определенного момента времени вынужденная экономическая политика диспропорционального развития перестала быть необходимой с момента достижения стратегического паритета с США в начале 1970-х годов и стала важнейшим препятствием дальнейшему развитию советской экономики. Так, слабое развитие потребительского сектора экономики буквально парализовало трудовые стимулы, мотивацию после удовлетворения большинством населения самых неотложных потребительских нужд, что и произошло в начале 1970-х годов.

Столь же большая дифференциация наблюдалась и в области качества трудовых ресурсов и человеческого капитала. В целом по качеству трудовых ресурсов СССР, безусловно, входил в ту же группу развитых стран. Это обеспечивалось высоким уровнем образования населения, очень высокой, по мировым меркам, долей лиц с высшим и средним специальным образованием. Вместе с тем фактическое состояние трудовых ресурсов, как и их распределение по различным

сферам и статусным группам, характеризовалось также крайней неравномерностью и отличалось от благополучной статистической картины.

В ряде отраслей экономики и сфер хозяйственной жизни качество трудовых ресурсов было довольно высоким. Сюда относятся военно-промышленный комплекс, электроэнергетика и другие, названные выше, приоритетные отрасли экономики. Это обеспечивалось приоритетами в оплате труда и иными условиями жизни в этих отраслях, высоким качеством подготовки кадров для этих отраслей, высокой требовательностью к результатам их деятельности. В неприоритетных отраслях положение с кадрами было неудовлетворительным, качество было низким. Во всех сферах, хотя и в разной степени, была велика доля малоквалифицированного ручного труда. И, конечно, в каждой статусной группе было сочетание лиц разной квалификации и трудовой морали. Ввиду избыточности лиц с высшим образованием по сравнению с их реальной потребностью в каждой статусной группе была велика доля лиц с низкими творческим потенциалом и трудовой активностью, отбывавших рабочие часы. Особенно велика была доля таких людей в неприоритетных отраслях, но она росла и в приоритетных отраслях – по мере укрепления их опоры на импорт научных знаний. В то же время значительная группа творческих людей не могла реализовать свою энергию и творческий потенциал. Пожалуй, к середине 1980-х годов этот творческий потенциал реализовывался только в теневой экономике, но в деструктивных целях. Наиболее опасным было то, что среди руководителей советской экономики доля лиц посредственных и морально развращенных была особенно велика. Можно сказать, что качество советского правящего класса относительно требований управления экономикой в силу отрицательного отбора, господствовавшего в СССР с начала 1970-х годов, ухудшалось по мере перемещения снизу вверх. Без смены состава правящего класса слом механизма торможения был невозможен.

Как уже говорилось, велика была и разница в производственном потенциале отдельных отраслей. Наряду с технически хорошо оснащенными приоритетными отраслями было немало технически и организационно отсталых.

Большие диспропорции складывались также в распределении, в использовании конечного валового внутреннего продукта. Оба эти аспекта были взаимосвязаны. В корне этих диспропорций по-прежнему находились военные расходы. Их гипертрофия вынуждала ограничивать

траты государства на развитие производства и повышение уровня жизни населения. Велика была доля изъятий в бюджет доходов предприятий. Из-за низкого технического, кадрового и организационного обеспечения неприоритетных отраслей их реальная (по обоснованным ценам на продукцию и материальным затратам) рентабельность была отрицательной. Следовательно, немедленный перевод таких отраслей на рыночные рельсы означал их быстрое банкротство. Именно эти отрасли составляли в СССР в данный период большую часть экономики.

СССР обладал крупнейшими природными ресурсами, по количеству – самыми крупными в мире. По некоторым из них удельный вес СССР был просто уникальным: по газу, платине, алмазам, титану. Геологические запасы этого сырья были нередко так богаты, что их экспорт оказывался чрезвычайно выгодным. Это же относилось к лесным материалам. В то же время климатические условия делали некоторые богатые в количественном отношении запасы и месторождения экономически невыгодными для освоения. В любом случае, природные запасы были сильным местом советской экономики.

Объективно оценивая состояние советской экономики в середине 1980-х годов, можно сделать вывод, что имелись реальные возможности преодолеть застой и надвигавшийся экономический кризис. Но для этого требовалось, опираясь на сильные стороны советской экономики, на основе объективного экономического анализа и оценки состояния общества выработать продуманный план преодоления кризисных явлений. Положение было несравненно более благоприятным, чем в конце 1920-х годов, когда возникла такая же угроза стагнации экономики. За эти 60 лет в нашей стране были созданы производственные, кадровые и интеллектуальные ресурсы, которые могли обеспечить преодоление кризиса без той чудовищной жестокости, которая потребовалась в 30–40-е годы XX века. Осознание нового этапа в развитии страны возникло в уме Сталина уже в начале 1950-х годов, и он предпринял первые шаги в этом направлении. Но его смерть прервала процесс преобразований в самом их начале [2]. Его преемники провели часть из этих мероприятий, но сохранили многие элементы возникшего еще в 1930–1940-е годы механизма торможения развития экономики и общества. Требовалось найти способы по возможности безболезненного для общества слома этого механизма. В силу характера советского общества толчок мог быть только сверху. Решающе важным было появление истинно гениального человека, способного выработать реалистическую програм-

му таких изменений и обеспечить ее реализацию, преодолевая сопротивление и правящего класса, и всего общества, опасавшихся пострадать от этих изменений. Проблема состояла в том, что сам характер тогдашнего общества практически исключал появление в руководстве страны такого человека.

1.2. ВАРИАНТЫ ВОЗМОЖНОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ

В годы перестройки и в постсоветское время подавляющее большинство публикаций по экономике и истории данного периода состояние дела в стране изображало таким образом, что в середине 1980-х годов был только один эффективный вариант оздоровления советской экономики – проведение радикальной экономической реформы либо умеренно, либо в виде шоковой терапии. Такое представление сложилось потому, что средства массовой информации и органы власти чаще всего предоставляли трибуну сторонникам именно этой точки зрения. Сторонники иных вариантов экономической стратегии и политики долгое время не имели более или менее выработанной позиции [3], и она появилась в цельном виде только к концу перестройки, хотя многие ее элементы высказывались в экономической литературе и раньше и, конечно, имели своих идеологов в органах власти, долго не афишировавших свои взгляды даже в годы перестройки – из опасения быть обвиненными в антипартийной деятельности.

Мне представляется, что существовали, как минимум, три возможных сценария оздоровления советской экономики с разными шансами на успех (более подробно – гл. 8).

Во-первых, возврат, хотя и в существенно модифицированном виде, к классической модели командной экономики. В наиболее полном виде сторонники этой стратегии весьма аргументированно изложили свою позицию только в 1990 году в сборнике статей «Альтернатива: выбор пути» [4]. Несмотря на огромный тираж в 100 тыс. экземпляров и исключительную содержательность этот сборник остался почти незамеченным и средствами массовой информации, и общественными организациями, и органами власти.

Сторонники этой стратегии, как мне представляется и как вытекает из содержания сборника, исходили из двух предпосылок. Во-первых, из необратимости социалистических преобразований. Они не видели

разумных возможностей капитализации советской экономики. В этом отношении их позиция совпадает с позицией основной части белой эмиграции, которая еще в середине 1930-х годов пришла к выводу, что после индустриализации, создавшей «вторую Россию», и коллективизации, устранившей индивидуальное хозяйство и принесшей в деревню новую технику, возможности приватизации основной части экономики за счет внутренних денежных накоплений отсутствовали. Во-вторых, сам характер крупномасштабного и технически, и организационно сложного современного производства делал попытку перевода экономики с уже налаженных плановых на рыночные рельсы – разрушительной (почти все высказывания авторов сборника насчет разрушительных последствий такого перевода полностью сбылись в 1990-е годы).

Не рассматривая здесь конкретных возможностей модификации методов планирования и управления при лучшем учете полезности продукции и спроса на нее, научно-техническом прогрессе, освещенных в сборнике (они действительно могли быть при определенных условиях, которые очень нелегко было реализовать в рамках командной экономики), остановлюсь на изменениях структурной политики, не нашедших достаточного отражения в упомянутой работе.

Требовался крупнейший и весьма болезненный, но хорошо рассчитанный по времени и исполнителям структурный маневр, позволяющий использовать сильные стороны существовавшей тогда экономики и обойти ее слабые стороны. Во многом, как это не покажется странным, он повторил бы структурные изменения 1990-х годов, но более упорядоченно и созидательно. Отрасли экономики, производившие с относительно низкими издержками сырье и полуфабрикаты, вместо реализации основной части продукции на поставки в отечественные отрасли в большей степени с отрицательной добавленной стоимостью постепенно (чтобы не сбить мировые цены!) переориентировались бы на поставки продукции на экспорт, преимущественно на капиталистический рынок. В то же время произошло бы столь же постепенное сокращение производства и занятости во многих малоэффективных отраслях отечественной обрабатывающей промышленности. Правильно посчитанный национальный доход и валовой внутренний продукт мог бы в связи с этим даже вырасти, так как уменьшился бы выпуск продукции с отрицательной добавленной стоимостью. Выручка и прибыль от экспорта использовались бы для технического переоснащения части отраслей обрабатывающей промышленности и выплаты выходного

пособия уволенным работникам на полгода-год – время, достаточное для поиска ими работы. Происходила бы хорошо продуманная конверсия военной промышленности и науки, значительная часть их огромного потенциала использовалась бы для развития гражданских отраслей экономики [5]. Расширялись бы возможности (в том числе и от частной инициативы) для развития сферы услуг, которая могла бы поглотить большинство (быть может, и всех) высвободившихся в сокращаемых отраслях работников. Такой хозяйственный маневр мог потребовать 5–7 лет. Вряд ли в этот период можно было ожидать роста личного потребления населения. Но за счет резкого сокращения военных расходов удалось бы добиться его стабилизации и заметного роста доли накопления, достаточного для обеспечения после временной паузы долговременного роста экономики с темпом 4–5 % в год, превышающего даже рост в развитых капиталистических странах. При выходе на эту траекторию лет через десять возможно было бы, без ущерба для экономического роста, продолжить рост личного потребления населения и непроизводственного накопления. Тогда открывались бы возможности и постепенной демократизации общества в условиях социальной стабильности.

Указанный путь в значительной степени просматривался в разработках Института народнохозяйственного прогнозирования АН СССР под руководством Ю.В. Яременко, но уже на излете перестройки [6].

Этот сценарий обеспечения экономического рывка в отличие от выбранного в начале 1930-х годов был несравненно более безболезненным, поскольку опирался на созданные с тех пор огромные ресурсы экономики.

Наиболее сложной задачей при реализации этой стратегии было обновление руководящих кадров на всех уровнях. Следовало произвести перераспределение человеческих ресурсов, заменить господствующий многие годы отрицательный отбор на положительный. Решающим был верхний уровень: именно кадры этого уровня потом обновляли бы кадры нижних уровней. Здесь речь шла не только о решимости произвести такое обновление, но и о критериях (одним из них могли выступать и расчеты эффективности в мировых ценах, предложенные мной в середине 1970-х годов) этого обновления, подобного по масштабам обновлению середины 30-х годов, но более гуманного и объективного.

Учитывая сложность и болезненность указанного варианта, трудно представить себе его иначе, как в виде усиления на длительный период авторитаризма, не исключавшего возможностей более широкого обсу-

ждения и методов экономической политики, и деятельности отдельных ведомств. Но, повторяю, не ясны были ни наличие в СССР (после смерти Ю.В. Андропова) выдающегося лидера, ни механизм его восхождения на лидерский пост (разве что в результате государственного переворота).

Вторым возможным сценарием был рыночный социализм. Он давал возможность сохранить незыблемость социалистических основ и государственного регулирования и в то же время воспринять наиболее сильные элементы рыночной экономики. Это сочетание казалось абсурдным и противоестественным классикам социалистической мысли, как и государственное регулирование – ортодоксальным сторонникам капиталистической системы до первой мировой войны и кризиса 1929 года. Однако довольно успешный опыт смешанной экономики после второй мировой войны в ведущих капиталистических странах способствовал популярности идеи перехода к смешанной экономике и в социалистических странах. Опыт отдельных социалистических стран, перешедших к рыночному социализму в 1950–1980-е годы (Югославия, Венгрия, Польша, Китай с 1978 года), хотя и был неоднозначным, скорее подтверждал оправданность перехода к рыночному социализму: в них наблюдался рост качества продукции и потребительского выбора, значительно уменьшился товарный дефицит, – пожалуй, самая отвратительная черта советской экономики. Вместе с тем некоторые черты советской экономики (милитаризованность, крупномасштабность, исторические условия, климатические и другие природные особенности) были настолько специфичными, что возникал вопрос о возможности механического использования опыта других стран в СССР. Этот вопрос практически не изучался даже в кухонных разговорах сторонниками рыночного социализма в СССР, публичного обсуждения перехода к рыночной экономике в СССР до 1985 года вообще не было. Никак не увязывался этот вопрос с конкретным состоянием советской экономики в середине 1980-х годов, требовавшим быстрых и крутых структурных изменений, серьезно этот вариант применительно к СССР рассматривался только в зарубежных публикациях того периода, оставшихся практически неизвестными советским экономистам. Я имею в виду книгу известного английского советолога Алека Ноува «Возможный социализм» (Feasible socialism), вышедшую в Англии в 1983 году, и книгу эмигранта 1970-х годов Вадима Белоцерковского «Самоуправляемый социализм», вышедшую на Западе на русском языке в начале 1980-х годов. Опубликованные уже в постсоветский период закрытые

докладные записки талантливого экономиста и публициста Л.А. Вознесенского (март 1985 года) [7] и А.Н. Яковлева в области экономики носили слишком общий характер, чтобы явиться основой проведения экономических реформ.

Третий, теоретически возможный, *вариант* – переход к капиталистической экономике. Пожалуй, единственным известным экономистом, который его фактически рассматривал, был В. Найшуль в так и не опубликованной до сих пор, но широко известной среди экономистов книге «Другой путь», законченной как раз в 1985 году. На Западе этот вариант достаточно глубоко рассматривался в работе эмигранта – крупного ученого в электронной промышленности А. Федосеева, вышедшей в 1980 году и также оставшейся неизвестной советским экономистам. Хотя идея перехода к капиталистической экономике то и дело возникала в частных разговорах среди советских экономистов, но всерьез она не обсуждалась: слишком оторванной от действительности и утопичной она вполне справедливо казалась. Ее утопичность хорошо определил еще в конце 1980-х годов Лех Валенса, сравнив процесс капитализации социалистического общества и экономики с попыткой из яичницы сделать яйца.

Общий вывод из рассмотрения этих альтернатив с точки зрения дальнейшего развития советского общества и экономики состоит в том, что СССР вступил в перестройку, не имея сколько-нибудь серьезной теории необходимых и возможных социально-экономических преобразований. Так советское общество расплачивалось за десятилетия пренебрежения развитием общественных наук. Поэтому социально-экономические преобразования в период перестройки пришлось проводить методом проб и ошибок. Вопрос заключался в том, насколько быстро усваивались и исправлялись ошибки, и это зависело от интеллектуальных и моральных качеств прежде всего правящего слоя, но также и всего общества.

1.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ ПЕРИОДА ПЕРЕСТРОЙКИ (возрождение капитализма в СССР)

Хотя идея об экономической реформе возникла еще в период, предшествующий перестройке (решение о развитии кооперативов и об индивидуальном трудовом предпринимательстве содержалось, по вос-

поминаниям ответственного сотрудника этой комиссии И. Простякова, в решениях комиссии Политбюро ЦК по улучшению экономического механизма весной 1984 года), практическое проведение ее в жизнь произошло только в период перестройки.

1.3.1. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ И КООПЕРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

После некоторого периода неопределенности в выборе экономической политики, уже с конца 1986 года наметилось ее направление. Ее подлинным началом [8] можно считать принятие 19 августа 1986 года постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями». Согласно этому постановлению некоторым министерствам и крупным предприятиям был разрешен, правда под контролем внешнеэкономических министерств и банков, непосредственный выход на внешний рынок, прежде всего в торговле и экономическом сотрудничестве со странами СЭВ. Другим элементом постановления было разрешение этим министерствам и предприятиям создавать совместные предприятия с зарубежными партнерами по производству и реализации продукции. Хотя масштабы предложенных изменений казались небольшими (ограниченное количество субъектов, контроль сверху), их значимость была исключительна велика. Самое поразительное в этом постановлении состояло в том, что оно касалось наиболее чувствительной сферы хозяйственной жизни, преждевременная, даже ограниченная либерализация которой являлась наиболее опасной для экономики страны. Напомню, как в самый разгар нэпа Ленин яростно протестовал против либерализации именно внешней торговли, опасаясь слома экономики страны более мощными конкурентами («все вывезут»). Для либерализации внешнеэкономических связей в СССР в середине 1980-х годов не было к тому же ни юридических (необходимое законодательство), ни экономических (цены, валюта), ни кадровых (знакомство с состоянием и условиями внешнего рынка, опыт переговоров) предпосылок. Будучи абсолютно непродуманным и поспешным, это постановление диктовалось острым желанием предприятий и министерств получить возможность ездить за границу, посещать другие страны и т. д. Бесспорные слабости монополии внешней торговли этими мерами не преодолевались, а дополнялись новыми, еще боль-

шими, слабостями. Принятие данного документа намного усложнило координацию внешнеэкономической деятельности, потребовало усилий по контролю над ней, неизбежно порождало новые проблемы соотношения поставок на внутренний и внешний рынок, установления более обоснованного курса рубля. Сложнейшие вопросы возникали при создании совместных предприятий с иностранным капиталом.

Другим важнейшим мероприятием было принятие 19 ноября 1986 года Закона СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности». Этот закон в строго определенных отраслях расширял индивидуальную (в сущности, частную), т. е. ограниченную масштабами некоторых членов семьи, хозяйственную деятельность. Полный рабочий день этой деятельностью разрешалось заниматься только пенсионерам, остальным гражданам – лишь часть рабочего дня. В этом ограничении сквозил страх лишить государственные предприятия рабочей силы. Из-за таких ограничений экономический эффект данного закона, расширявшего легальные основы частной инициативы в области ремесла и бытового обслуживания населения, слабо развитых в СССР, мог быть крайне ограниченным. Его значение было по преимуществу идеологическим и политическим: частную собственность перестали запрещать, она легализовалась. Это был маленький шаг к капитализации экономики.

Слабое экономическое влияние этого закона объяснялось не только установленными в нем ограничениями, но и тем, что лишь очень немногие виды экономической деятельности могли осуществляться силами одного-двух человек. Кроме того, теневые индивидуальные предприниматели считали более целесообразным для себя продолжать теневую деятельность, чем легализоваться, что было связано с уплатой налогов и различными проверками, сопряженными с вымогательством взяток. Как отмечалось в печати, регистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей преимущественно в целях легализации своих прошлых незаконных доходов. Так, выборочный анализ в одном из районов Московской области показал, что 90 % заявок на участие в индивидуальной трудовой деятельности было подано лицами, имеющими судимость, работающими в торговле, автосервисе – в самых криминальных отраслях советской экономики [9].

В условиях командной экономики введение даже в ограниченных размерах частного предпринимательства, помимо некоторых плюсов, несло на себе не меньше и минусов для развития всей экономики. Так, разрешение частного извоза облегчало транспортные проблемы

состоятельных слоев населения, но одновременно приводило к огромному обогащению частных таксистов, пользовавшихся почти бесплатным бензином, дефицитом транспортных услуг и уклонявшихся от уплаты налогов. Заниматься частным извозом, как и многими другими видами индивидуального предпринимательства, оказывалось намного выгоднее, чем работать на государственных предприятиях.

Вследствие указанных причин число легальных индивидуальных предпринимателей в СССР оставалось ничтожным, невелик был и их рост. Так, в 1985 году число занятых легальной индивидуальной трудовой деятельностью составило 100 тыс. человек и за пять последующих лет увеличилось лишь до 673 тыс. человек [10]. Подавляющее большинство из них не собиралось расширять масштабы своей деятельности, оставаясь в теневом секторе. Наиболее известным среди них оказался фермер Николай Сивков, взявший вместе с членами семьи в аренду у колхоза значительные земельные площади и получивший прозвище «архангельский мужик».

В связи с расширением возможностей легальной индивидуальной трудовой деятельности и экономической характеристикой следующего этапа частного предпринимательства – кооперативного – уместно рассмотреть прибыльность этой деятельности в условиях командной экономики для частных лиц. Для этого имеется уникальный источник, к которому я буду прибегать и в дальнейшем: очень откровенные воспоминания предпринимателя Александра Паникина [11].

Систематической предпринимательской деятельностью Александр Паникин занялся в возрасте 24 лет в Ленинграде. Он начал делать из гипса маски африканских идолов, которые тогда пользовались большим спросом у населения и которые не изготавливались государственными предприятиями. Эти изделия он сам же и продавал. Первые маски обходились (по стоимости сырья) в «копейки», а уходили по 5 р. Сделанные за день маски он продавал к концу дня, имея выручку до 200 р. [12]. Тогда (1974 год) это была среднемесячная зарплата в СССР.

Овладев технологией изготовления масок, арендовав по знакомству помещение и наняв подсобного рабочего, Паникин организовал массовое производство своей продукции. Вскоре он сумел на вырученные деньги купить автомашину и «полгода просто наслаждался возможностью тратить деньги, почти не считая» [13]. В поисках новых рынков сбыта он со своим напарником едет в Москву с грузом масок и за полчаса продает весь свой товар уже по цене в 10 р. (ввиду отсутствия

конкуренции в Москве в этом секторе рынка), выручив 1000 р. – по 500 р. на каждого.

«Если сейчас на меня неожиданно свалится миллиард, я уже не испытаю и доли того восторга, который испытал в тот день в Москве», – пишет Паникин [14]. Наезжая раз в неделю в Москву, он выручал «чистыми» 3 тыс. р. – в 15 раз больше среднего заработка в СССР в месяц. За одно лето 1975 года он заработал 25 тыс. р.

Прервусь на минутку, чтобы осмыслить вместе с читателями то, что произошло с Паникиным. Откуда такие баснословные заработки? Очевидно, это, вдобавок к огромной предприимчивости, во многом еще и рента от слабости командной экономики: косность государственных предприятий, ничтожные ставки аренды, дешевизна сырья, неуплата каких-либо налогов (один налог с оборота отнимал бы половину доходов), появившаяся тогда товарно-денежная несбалансированность, невозможность реализовать все доходы в государственной торговле. Но также и слабая конкуренция: в Ленинграде эти маски делали только 40 человек, а в Москве вообще никто. Обращают на себя внимание и весьма примитивные формы этого предпринимательства: незначительные масштабы, применение ручного труда, короткий производственный цикл, отсутствие специализации и кооперирования, совмещение производства и торговли в одном лице. Вряд ли оно было производительным, и только отсутствие конкуренции и другие перечисленные выше особенности делали его столь выгодным, но и рискованным. Автора воспоминаний не покидал страх перед арестом, что останавливало многих других потенциальных предпринимателей и конкурентов.

После довольно длительного перерыва, вызванного, видимо, желанием приобрести более безопасный легальный статус театрального администратора, А. Паникин в начале 1980-х годов возвращается к своей прежней деятельности и вскоре расширяет ее масштабы. Он переходит уже к частично легальной деятельности, получив на нее патент. Фактически он создает артель из обладателей патентов, организовав специализацию между своими работниками, которых было уже десятки, разделив производство, торговлю (с рук), снабжение и выявление спроса, управление. Усовершенствовалась также технология, обновлялась номенклатура продукции (знаки зодиака, брошки, клипсы, серьги, бегающие на колесах мышки, пинетки для детей), расширились рынки сбыта – типичные черты истинного предпринимательства. За счет новых технологий рентабельность по-прежнему была фантастически

высокой: себестоимость составляла 2–3 % от цены, в то время как у «цеховиков» – 40–50 % [15]. Талантливейший предприниматель! Редчайший случай: Паникин информирует о распределении своих чистых доходов (10 % – рабочие, 40 – реализаторы, остальные – 50 % сам Паникин). Норма эксплуатации 500 %, при копеечной цене сырья из бракованных отходов, фантастическая рентабельность продукции, очень высокая доля торговли в цене. На сберкнижке лежит 500 000 р. [16] – по тем временам огромная сумма. И это преимущественно за 3 года предпринимательской деятельности во главе артели. Но все еще примитивнейшее предпринимательство: простейшие изделия, ручное производство, короткая производственная и сбытовая цепочка, примитивная сырьевая база. И, конечно, никакого внешнего финансирования. Бизнес XVIII века. Но это был уже фактически прообраз деятельности следующего этапа частного предпринимательства в России – кооперативов, к истории которого я перехожу. История Паникина многое объясняет в их успехах и неудачах.

При всей ограниченности, можно сказать, ничтожности, произведенных до лета 1987 года хозяйственных реформ они все же сигнализировали о направлении предполагаемых изменений в хозяйственном механизме. Более определенный и намного более масштабный шаг был предпринят в феврале-марте 1987 года с принятием нескольких постановлений Совета министров СССР о создании кооперативов в области бытового обслуживания населения, общественного питания и производства товаров народного потребления [17]. Открывались возможности создания намного более крупных предприятий. Сфера деятельности кооперативов первоначально ограничивалось потребительским сектором экономики, более отсталым, но и намного более прибыльным. Кооперативы являлись по форме предприятиями общественной собственности, и их создание обосновывалось выполнением заветов В.И. Ленина о развитии этой формы социалистической собственности («строй цивилизованных кооператоров»). Кооперативам лишь в ограниченных размерах разрешалось использовать наемный труд, но никаких количественных ограничений прямо не было установлено. Однако за этим ограничением никто не следил, и фактически с самого начала почти все кооперативы стали обычными частными предприятиями. В этом проявилась крайняя слабость самоорганизации общества и уже тогда обнаружилась беспомощность государства и коммунистической партии, оказавшихся неспособными пресечь это явное нарушение

смысла закона о кооперации. Кооперативы стали очень удобной формой легализации теневых капиталов, и многие (но далеко не все) деятели теневой экономики создали кооперативы. В то же время, поскольку нижняя планка капитала кооперативов даже не была установлена, их создавали и наиболее предприимчивые граждане из других слоев населения, особенно технической и гуманитарной интеллигенции. В отличие от индивидуальной трудовой деятельности кооперативы чрезвычайно быстро распространились, и уже в первый год их насчитывалось тысячи по всей стране, с сотнями тысяч членов этих кооперативов. К концу 1987 года было создано 13,9 тыс. кооперативов с общей численностью работающих (включая совместителей) 155,9 тыс. человек [18], а к концу следующего года их численность выросла почти в 6 раз, достигнув 77,5 тыс. с численностью занятых 1396,5 тыс. человек. Очевидно, этот всплеск активности населения в 1988 году объяснялся, с одной стороны, финансовыми успехами первых кооперативов и высокими заработками в них, а с другой стороны – уже определившимся после 19-й партийной конференции в 1988 году курсом на создание многоукладной рыночной экономики. В первые годы своего существования средний размер каждого кооператива оставался очень скромным, но он быстро увеличивался: с 11,2 человек в 1987 году до 18 человек в конце 1988 года. В конце 1989 года число кооперативов составило уже 193,1 тыс., а число занятых в них достигло очень внушительной величины в 4,8 млн человек со средним числом работающих в одном кооперативе 25,2 человека. В конце 1990 года число кооперативов выросло до 245,4 тыс., а число занятых в них – до 6,1 млн человек. Рост был, но явно замедлился, что частично объясняется тем, что как раз в 1990 году появились новые, более удобные для предпринимателей, формы деятельности в связи с принятием законов о собственности в СССР и РСФСР и часть кооперативов начала реорганизовываться в эти формы, хотя в массовом масштабе этот процесс развернулся в 1991 году. Среднее число занятых на один кооператив даже упало до 24,8 человека – это говорило о том, что наиболее крупные кооперативы уже перерегистрировались в предприятия других форм собственности. Вместе с тем создание кооперативов с такой малой средней численностью занятых означало появление в СССР столь необходимого для экономики слоя мелких предприятий, которые в развитых странах играли важную и положительную роль в экономике. Оставалось выяснить, сыграют ли они такую же роль в СССР с совершенно другой экономической и общественной средой.

К данным о росте кооперативного движения нужно, однако, относиться весьма осторожно. По оценке наиболее компетентного исследователя кооперативного движения периода перестройки А.А. Глушецкого, большинство кооперативов создавалось путем преобразования государственных предприятий или их частей [19], что не требовало вложения каких-либо средств от пайщиков. Особенно это было характерно для строительных кооперативов и кооперативов в сфере общественного питания, где таковых было подавляющее большинство. Таким образом, далеко не весь этот прирост свидетельствует о предпринимательской активности снизу.

Очень быстро выявилась тенденция кооперативов скрывать реальные размеры своей деятельности, ради уклонения от налогов. Проще всего это установить по объявляемым смешным средним заработкам членов «кооперативов»: немногим более 100 р. в месяц в 1988 году, что было в несколько раз меньше реальных заработков рядовых членов кооперативов. Соответственно в несколько раз занижалась и выручка кооперативов. Капитализм в СССР начинался с большого обмана.

Постепенно расширялась сфера деятельности кооперативов. Помимо кооперативов по производству товаров народного потребления, общественного питания и бытового обслуживания населения возникло множество строительных, научно-исследовательских и других кооперативов в отраслях, где не требовались большие первоначальные затраты капитала.

Уже в первые годы обнажились в полной мере противоречия между командной экономикой и возникшим частным предпринимательством, и крайняя слабость, и деструктивность этого только что возникшего частного предпринимательства, вопреки ожиданиям значительной части общественности быстрых положительных результатов от ее появления. Прежде всего довольно быстро многие руководители государственных предприятий поняли, что «кооперативы» могут стать удобным каналом личного обогащения за счет своих же предприятий. Созданные родственниками и доверенными людьми, часто на основе государственных предприятий или их частей (неясно, как определялась величина пая в этом случае и определялась ли вообще), «кооперативы» реализовали по повышенным ценам часть продукции предприятий, выполненных его работниками в рабочее время (по основному месту работы), результаты научных и конструкторских разработок и т. д. Поскольку на кооперативы не распространялись ограничения по фонду

заработной платы, по получению денег по безналичным счетам, было очень выгодно проводить через кооперативы работы, осуществлявшиеся фактически на государственных предприятиях. Следовательно, данные о деятельности кооперативов не отражают их реальной деятельности. Наконец, поистине безбрежные возможности обогащения открывала разница между низкими государственными оптовыми и розничными ценами (например, на сырье) и высокими свободными ценами на дефицитном потребительском рынке. Вероятно, надо было либо подождать с началом кооперативного движения до перехода к рынку в государственном секторе экономики, либо установить (и соблюдать) строгие ограничения на характер деятельности кооперативов. При отсутствии этих условий развитие кооперативов, внося минимальный положительный вклад в удовлетворение спроса населения, а тем более в научно-технический прогресс, очень серьезно дезорганизовало деятельность государственного сектора экономики и денежное обращение страны, усилив и без того большую денежно-товарную несбалансированность в экономике.

Весьма полезно рассмотреть процесс возникновения кооперативного движения как важнейший этап формирования капитализма в России. В этот период сфера действия капитализма в стране серьезно расширилась. Наряду с сотнями тысяч нелегальных деятелей теневой экономики (только часть из них перешла в легальный сектор) появились сотни тысяч легальных капиталистов. Если сложить теневой и легальный частные секторы, то увидим, что к концу 1989 года там насчитывалось уже, возможно, более 10 млн занятых. Точнее установить невозможно – нелегальный сектор не заявлял о своих размерах. Вместе с тем этот сектор охватывал все еще только мелкие предприятия, преимущественно в сфере услуг.

О характере деятельности кооперативов невозможно судить по отраслевой статистике кооперативов. Реальная сфера деятельности кооперативов очень сильно отличалась от заявленной в уставе, и государственные органы слабо боролись с этими нарушениями.

О реальном положении в кооперативном движении проще всего судить по воспоминаниям его участников. Я выбрал несколько наиболее известных из них, чтобы дать наглядную картину того, что происходило в кооперативном движении в этот период.

Начну с уже упоминавшегося Александра Паникина, который весной 1988 года создал кооператив по пошиву швейных изделий. Он

пошел тогда по самому трудному и наименее рентабельному направлению – производственному, и неуклонно шел по нему многие годы. Первоначально в его кооперативе «Челнок» работали шесть швей, снабженец и сам Паникин. В связи с новыми возможностями Паникин поднял производство на более высокий технический и организационный уровень. Он приобрел у государственной трикотажной фабрики импортные, хотя и подержанные, швейные машины, и таким образом труд стал механизированным. Паникин не пишет, во сколько ему обошлись эти покупки. Но он вполне мог здесь использовать часть своих накоплений, образовавшихся в связи с тем, что в отличие от большинства новых частных собственников он свои доходы использовал для личного потребления в минимальной степени (настоящий капиталист). Перейдя на производство остро дефицитных тогда трикотажных трусов и маек, он получал по некоторым из этих изделий все еще огромную прибыль – рентабельность составляла 700 % [20]. Начав с продажи своих изделий с лотков, он уже летом 1989 года перешел к строительству киосков («на фоне палаток они смотрелись как чертоги», – пишет Паникин), а вскоре «поставил» (не ясно, что значит это слово – то ли приобрел, то ли, скорее всего, построил) три магазина. Первоначально трикотажное полотно покупали по низким ценам у государственных предприятий, а когда те стали отказываться его поставлять по таким ценам своим конкурентам, стали на купленной пряже размещать заказы на вязальные, отделочные и красильные работы на государственных предприятиях. Самое сложное по-прежнему делали государственные предприятия. Паникин самокритично отмечает: «своими коммерческими рекордами мы были обязаны прежде всего временно благоприятной для нас конъюнктуре. Эти рекорды свидетельствовали не столько о нашей предприимчивости, сколько о неповоротливости и нерачительности государственных фабрик с их худсоветами, многомесячными согласованиями стандартов и утверждениями цен» [21].

Уже к осени того же 1988 года вместо комнаты взяли в аренду помещение площадью в 330 м² в ветхом здании. К началу 1989 года швей стало более 20, а управленческий аппарат вырос до трех человек – самого Паникина, снабженца и бухгалтера. Вскоре появился и инженер-текстильщик – бывший главный инженер трикотажной фабрики. С его приходом кооператив стал производить намного более сложные изделия – платья, спортивные костюмы, рубашки. «Это был гигантский шаг вперед, потребовавший развития всей технологии...» –

и приобретения нового оборудования, и повышения культуры производства. В связи с более высокими заработками, чем в государственной легкой промышленности, в кооператив перешли и другие специалисты из государственных предприятий [22].

Вскоре выявились опасности большой зависимости от смежников и арендаторов, которые стали шантажировать разбогатевший кооператив, требуя все большей платы за свои услуги. «Стало ясно, что такая зависимость через несколько месяцев приведет к разорению» [23]. Чтобы создать собственный вязальный цех с машинами в несколько тонн, Паникин летом 1990 года добивается передачи его кооперативу еще одного свободного здания – бывшего склада. И на этой территории, и на базе полуразрушенного одноэтажного здания за лето строит четырехэтажное здание, общей площадью 800 м². Построили как раз вовремя, так как поставщик полотна поднял цены на вязание в 10 раз (!). Еще один шаг к расширению масштабов производства и его технического уровня был пройден. И все еще на свои собственные средства. А спокойствия, несмотря на крупные достижения, нет. Интересны рассуждения автора воспоминаний, передающие, видимо, ощущения многих кооператоров в начале 1991 года: «Что дальше? Ну, еще полгода, ну год – и все равно крышка, не выбраться. Неотвязна мысль, что все достижения – лишь продление агонии... Перспектив никаких, безысходность. Госпромшленность методично подминала кооперативный вереск, ростки едва взошли и уже почти затоптаны. В воздухе сгущались эфемерность происходящего» [24]. Откуда такой пессимизм у в высшей степени успешного и талантливого предпринимателя? В чем причина? Очевидно, в том, что даже самые успешные производственные кооперативы все еще опирались на госпромшленность, паразитировали на ней и без ее поддержки были обречены. Создать жизнеспособный производственный кооперативный сектор не удалось. Даже малоэффективная госпромшленность оказывается жизнеспособней, опираясь на уже созданный потенциал и большой производственный опыт. Выход Паникин находит в создании совместного предприятия с «самим собой» – с созданным в Германии предприятием, основанным на выручку от производства и продажи в Германии матрешек, что дает «возможность конвертировать рубли, закупать технологии, свободно пересекать границу». Открылась возможность построить всю технологическую цепочку, освободившись от опасной зависимости от госпромшленности. Забегая вперед в изложении событий, скажу, что на

международной выставке текстильного оборудования летом 1991 года Паникин заключил контракт с ведущими западными фирмами на поставку оборудования стоимостью 800 тыс. долларов (по рыночному курсу того времени 16 млн р.) и даже оплатил большую часть этой суммы.

Следующий тип кооператора, знаменитый уже в конце 1980-х годов Артем Тарасов – первый советский легальный миллионер. В отличие от Паникина, многие годы профессионально занимавшегося предпринимательством, Тарасов был научным работником, кандидатом технических наук. В кооперативное движение попал почти случайно. Первый опыт оказался вдохновляющим. Декларировав в качестве своей цели ремонт бытовой техники, созданный кооператив, где Тарасов был заместителем председателя, занялся брачными знакомствами (такие бюро социолог В.Э. Шляпентох предлагал создать еще в середине 60-х годов). За первую неделю своей деятельности кооператив из четырех человек увеличил объем выручки с 7 тыс. р. в первый день работы до 50 000 – на четвертый день и более 70 000 – на шестой [25]. После этого кооператив был закрыт за нарушение заявленных целей деятельности, а деньги пришлось вернуть гражданам, но огромные возможности получения доходов в кооперативах из-за неповоротливости государственного сектора уже были продемонстрированы. Через несколько месяцев Тарасов организует новый кооператив «Техника», в устав которого был внесен, по утверждению Тарасова (в его воспоминаниях немало, как мне кажется, неточностей), поразительный пункт: «Разрешается любая деятельность, не противоречащая советскому законодательству». Скорее всего большую роль сыграло знакомство с начальником отдела по кооперативному движению в Мосгорисполкоме – Ю. Лужковым, коллегой по научному химическому институту, где работал Тарасов, с Лужковым Тарасов встречал Новый, 1991, год. Деятельность нового кооператива действительно оказалась весьма многообразной. Начав с ремонта импортной радиотехники, он быстро перешел к высокоинтеллектуальной и чрезвычайно доходной деятельности по составлению русскоязычных программ для персональных компьютеров. Здесь проявились сильные стороны Тарасова как руководителя. Он умел находить (и хорошо платить им!) исключительно талантливых людей, не востребованных системой и впоследствии ставших очень успешными предпринимателями и крупными учеными. За знаменитую в свое время программу «Лексикон» кооператив от первого же заказчика получил 200 000 р., а ее составитель – 35 000 р.,

что в десятки раз превышало его прежние годовые доходы. Через некоторое время на этих программах кооператив заработал первый миллион рублей чистой прибыли. Предпринимательские идеи у Тарасова просто фонтанировали. Он, по его словам, работал 20 часов в сутки. Такой напряженный трудовой ритм был присущ в то время и многим другим начинающим предпринимателям. Обнаружив плохое обслуживание клиентов в международном аэропорту Шереметьево, кооператив создал там службу носильщиков, бюро по прокату автомобилей (через два года в прокате было 70 дорогих «Мерседесов» – как их ввезла в СССР частная организация, не ясно), службу спасения для иностранцев. Затем последовали строительно-ремонтная служба, школа по тренировке памяти, информационная служба «Факт» во главе с Владимиром Яковлевым. Всего кооператив занимался 23(!) видами деятельности и уже к началу второго года своей деятельности насчитывал больше 1000 человек, начав с трех человек. Но самой доходной оказалась деятельность по обмену отечественного сырья на компьютеры.

На одной сделке по бартеру с французской компанией «Бюль» по обмену закупленной у Руставского химического завода аммиачной селитры на 700 компьютеров кооператив заработал 3,5 млн р. Как приобрел кооператив фондируемую продукцию и как сумел переправить ее за границу, хотя тогда еще такая деятельность кооперативам была запрещена? Сколько человек на заводе, в министерстве, Госснабе, на железной дороге, в порту, таможенников, работников первых отделов предприятий получили взятки за эту незаконную операцию и какие – Тарасов скромно не сообщает (он утверждает, что взятки не было и все было законно) [26]. Эта фантастически выгодная операция вдохновила кооператив на аналогичные. Было продано 150 000 т фосфатных удобрений, числящихся якобы в неликвидах как порошки из цветных металлов (прибыль от последней операции была, по словам Тарасова, просто уникальной). Но верхом прибыльности оказалось приобретение миллиона (!) тонн мазута (раньше Тарасов говорил в печати об отходах) у Кременчугского нефтеперерабатывающего завода стоимостью в 90 млн долларов, который завод не мог реализовать из-за теплой зимы и держал в ямах (!?). «Конечно, – пишет Тарасов обо всем этом, – это был настоящий золотой век, Клондайк» [27]. В результате в долларовом эквиваленте у кооператива на начало 1989 года накопилось 150 млн долларов (!) или около 100 млн р. по официальному курсу на счетах в «Жилсоцбанке». Притом многие работники кооператива

получали по 15 000–17 000 р. в месяц. За исключением, правда, самого скромного руководителя и его заместителей, которые якобы зарплату вообще не получали, оставляя ее в сейфе на непредвиденные расходы.

Крах кооператива «Техника» напоминает детективную историю. В связи с известием о готовящемся в феврале 1989 года ужесточением законодательства о кооперативах (в особенности – о запрете расплачиваться наличными) для легализации необходимого наличного оборота Тарасов не придумал ничего другого, как выписать руководителям кооператива по 3 млн р. за один месяц, и единственный (?) в кооперативе член партии, опять же для легализации этих выплат, заплатил полагающиеся членские взносы. Когда это стало известно, в кооператив была послана ревизия из КРУ Министерства финансов СССР. Любопытны мысли, которые тогда были у Тарасова и его коллег: «У нас было одно чувство, которое не покидало ни днем, ни ночью (!): «Так много зарабатывать люди не имеют права, значит – мы воруем деньги, мы преступники, нас вот-вот расстреляют» [28]. Откуда такие мрачные мысли при полной законности всех операций? Комиссия КРУ отметила (на мой взгляд, совершенно справедливо), что «кооператив занимался неуставной деятельностью, нарушал правила внешней торговли, инвестировал деньги в сомнительные проекты» [29]. Вслед за этим было принято постановление правительства, значительно ужесточившее кооперативное законодательство. Поскольку счета кооператива были заморожены сразу после начала скандала и выполнение множества контрактов прекратилось, поступило множество претензий на невыполнение контрактов, и когда счета кооператива были разморожены, у него оказался огромный долг и кооператив прекратил существование – первое крупное банкротство кооператива в СССР. Но поступили с Тарасовым очень мягко: ни он, ни его сообщники по незаконной деятельности к уголовной ответственности (по ст. 93 ч. 3 – «За хищение государственной собственности в особо крупных размерах, караемой смертной казнью»), чего он все время опасался [30], не были привлечены. Министр внутренних дел В.В. Бакатин тепло с ним побеседовал (беседа длилась больше двух часов) и велел дать справку о законности его деятельности, а государственный арбитр дал заключение о взыскании с Министерства финансов СССР 100 млн р. После такого великодушного поведения государства Тарасов был избран вице-президентом Союза кооператоров СССР и через несколько месяцев снова стал миллионером, поскольку занялся уже

привычным делом обмена сырья на компьютеры во внешнеэкономической ассоциации «Исток» (уже не кооператив).

Другим типом кооператора, близким по характеру деятельности к Александру Паникину, но отличным по происхождению, был Марк Масарский, признанный в 1991 году лучшим бизнесменом года в России. Масарский окончил философский факультет МГУ и долгие годы преподавал в вузах, был журналистом в либеральном тогда журнале «Молодой коммунист». В начале 1980-х годов он ушел работать в знаменитую золотодобывающую артель Владимира Туманова, где и прошел первую школу действительно кооперативной деятельности. После роспуска этой артели в середине 1980-х годов создал и возглавил свой промышленно-строительный кооператив «Волхов». В этом кооперативе разгорелся довольно типичный для кооперации конфликт по поводу распределения доходов: использовать их преимущественно на оплату труда или на расширение производства. Правление кооператива в большинстве выступало за первый вариант, Масарский – за второй. Оказавшись в меньшинстве, он вынес вопрос на обсуждение общего собрания кооператива (значит, действительно был кооператив, а не частное предприятие) и победил. Кооператив «Волхов» добился впечатляющих производственных результатов. В болотистых местах Новгородской области кооператив за три года построил 110 км дорог, в то время как аналогичное государственное предприятие при той же численности занятых, по словам Масарского, – только 3 км [31]. Правда, члены кооператива работали вахтовым методом по 12 часов без выходных. Была и другая особенность у кооператива: его руководитель, как и Паникин, жил достаточно скромно. Остается только добавить, что несмотря на успехи кооператива «Волхов», сам Масарский уже в 1990 году разочаровался в возможностях кооперативного движения и стал сторонником частной собственности, хотя и не покинул кооператив.

Наконец, еще один пример: известный в начале 1990-х годов предприниматель Константин Боровой. Бывший преподаватель, выпускник МГУ, кандидат физико-математических наук. Из его весьма хаотичных воспоминаний-размышлений трудно понять, чем конкретно занимались организованные им кооперативы и, тем более, что они создали и каковы были финансово-экономические результаты их деятельности. Ясно только, что их создавали быстро и как попало, без какого-либо определенного плана их деятельности. Набирали людей в соответствии с подвернувшимися выгодными сферами деятельности («занимались

научными разработками, производили изделия из древесины, обучали языкам и общению) (!?), обслуживали туристов и делали многое другое» [32], что исключало серьезный профессионализм.

Разумеется, представленные выше портреты предпринимателей-руководителей кооперативов и обзор их деятельности вовсе не предназначены дать обобщенный портрет кооперативного движения конца 1980-х годов. Полная документированная история этого движения еще не написана. Тем не менее некоторые выводы все же можно сделать на основе и этих примеров. Основная часть кооперативов была таковой только по названию, рядовые кооператоры были, в сущности, наемными работниками (кооператив «Волхов» может считаться редким исключением). Наиболее прибыльными были кооперативы, занимавшиеся посреднической деятельностью. В руководство новых кооперативов (а не преобразованных из государственных предприятий) устремились преимущественно молодые люди с хорошим образованием, неудовлетворенные малосодержательной и плохо оплачиваемой работой в государственном секторе экономики. Они проявили огромную энергию и изобретательность на новом поприще. Успехам в их деятельности благоприятствовало благожелательное отношение властей. Часто у них были покровители во властных структурах (у А. Тарасова – Ю. Лужков, у М. Масарского – председатель Госстроя СССР Ю. Баталин). Среди кооперативов можно выделить два типа предпринимателей: действительные предприниматели (М. Масарский, А. Паникин) и мнимые, которых в Латинской Америке называли люмпен-буржуазией, такие как А. Тарасов и К. Боровой. Можно полагать, что вторых реально было значительно больше 50 %, но здесь требуется специальный анализ хотя бы на региональном уровне. В основном новые предприниматели были дилетантами в своей новой деятельности. Они, как правило, не имели ни опыта хозяйственной деятельности, ни опыта руководящей деятельности. Среди них вообще не было экономистов по образованию. Многие совершенные ими ошибки определялись именно этим. Это была не столько их вина (скорее плата за авантюризм), сколько – беда.

От отдельных примеров перейду к общей оценке деятельности кооперативов в этот период.

Из потенциально положительных сторон кооперативного движения этого периода можно назвать, пожалуй, демонстрацию наличия в СССР слоя предпринимателей и коммерсантов. Неожиданно для многих

десятки тысяч молодых людей, как правило, рискнули (ибо долгое время существовало опасение, что это, чуждое коммунизму, движение будет прекращено) возглавить кооперативы. Нельзя сказать, что все руководители кооперативов стали частными предпринимателями в подлинном смысле. Большинство кооперативов возникло при госпредприятиях. По оценке А.А. Глушецкого, таких было 80 %, они арендовали 60 % основных фондов госпредприятий, потребляли у них 2/3 сырья и продавали им же 70 % своей продукции) [33]. Однако несколько десятков тысяч кооперативов были все же самостоятельными (но нередко под покровительством чиновников), в том числе и все охарактеризованные выше. Показательно, что многие новые крупные предприниматели 1990-х годов начинали свою деятельность в качестве руководителей кооперативов либо центров научно-технического творчества молодежи – аналогичного кооперации движения, появившегося в тот же период [34]. Здесь они приобрели первый опыт предпринимательской деятельности. Некоторые будущие олигархи тоже были кооператорами. Даже при самом критическом подходе к реальным результатам этого движения следует отметить, что многие новые предприниматели проявили способность определять выгодные направления спроса, налаживать трудовой процесс, обходить многочисленные препоны, создаваемые и несовершенным законодательством, и алчными чиновниками, и организованной преступностью. Другим достижением было расширение сети предприятий бытовых услуг населению, которых было в то время очень мало, особенно по отдельным видам услуг. Так, если верить бывшему советскому разведчику Д. Блейку, в Москве был всего лишь один магазин по продаже автозапчастей. Можно не сомневаться, что кооперативы создали десятки таких магазинов. Другое дело, где кооператоры брали запчасти. Скорее всего их сначала воровали на автозаводах, а потом продавали в этих магазинах. Появились и частные общественные туалеты, которых тоже остро не хватало, притом чистые, что в СССР в то время было редкостью.

Начало компьютеризации населения и многих организаций благодаря закупке персональных компьютеров на Западе в обмен на сырье при всей полезности запоздавшей компьютеризации выглядит весьма сомнительно в качестве свидетельства благотворности кооперативного движения. Пропорции обмена были явно невыгодны для экономики страны. Государственные внешнеторговые организации могли совершить эту компьютеризацию на гораздо более выгодных условиях для

страны и бюджета. Но государство не воспользовалось этой возможностью, что показывает его растущую в этот период деградацию.

Практический положительный вклад кооперативной экономики в экономику СССР был ничтожным. Публиковавшие данные о доле кооперативов в производстве и услугах не только занижаются в связи с теневыми доходами, но и очень серьезно завышаются. Во-первых, при сравнении с государственным сектором используется разный уровень цен на аналогичные товары и услуги: в кооперативном секторе в несколько (иногда в 10–20 раз) раз выше. Во-вторых, в эту продукцию включалась чаще всего (70–80 %) продукция тех же государственных предприятий, только реализуемая через кооперативы. Успешная деятельность таких предпринимателей, как Паникин или Масарский, была скорее исключением. Неудача первого опыта российского предпринимательства наиболее наглядно проявляется в двух экономических показателях – в поступлениях в бюджет налогов с кооперативов и в размере их основных фондов.

В публиковавшихся данных о доходах государственного бюджета СССР имела статья «подходный налог с предприятий и организаций потребительской кооперации, с предприятий общественных организаций и кооперативов по производству продукции и оказанию услуг». Таким образом, подходный налог с новых кооперативов был лишь частью этой статьи. В 1987 году доход бюджета по этой статье составлял 1,5 млрд р. Таким же он оставался и в 1988 году – первом году массового кооперативного движения. В 1989 году он составил уже 2,6 млрд р. Следовательно, даже если весь этот прирост отнести к налогу с новых кооперативов, он составит лишь 1,1 млрд р. В 1990 году этот налог составил 4,5 млрд р., что дает налог с новых кооперативов равным лишь 3 млрд р. [35]. При объеме продукции кооперативного сектора по официальным данным в 51 млрд р. [36] (а с учетом теневых доходов – в несколько раз больше) такой налог выглядит ничтожным. Основные производственные фонды новых кооперативов в 1990 году составили лишь 5 млрд р. [37]. Таким образом, имея выручку за весь период их существования во второй половине 1980-х годов в сотни миллиардов рублей, кооперативы осуществили вложения в основные фонды в размере всего лишь 5 млрд р., предпочитая арендовать большую часть необходимых им основных фондов за небольшую плату. Такие ничтожные накопления определялись несколькими обстоятельствами. Во-первых, значительная часть кооперативов использовала

основные фонды государственных предприятий. Во-вторых, их деятельность преимущественно сосредоточивалась на малофондовой сфере услуг. В-третьих, распределение доходов кооперативов носило потребительский характер. В-четвертых, кооперативы предпочитали размещать свои активы в быстро ликвидные финансовые вложения.

Часто в печати того времени приводились впечатляющие факты резкого роста производительности труда в кооперативах по сравнению с аналогичными государственными предприятиями или после преобразования последних в кооперативы. Отдельные примеры такого рода действительно были (например, в кооперативе «Волхов»). Однако массовые данные этого не подтверждают. Возьму для сравнения данные за 1990 год по строительству. В этом году средняя выработка по подрядным работам строительных организаций на одного занятого составила в текущих ценах 10 380 р. [38]. В тот же год выработка в строительных кооперативах составила 10 218 р. [39]. С учетом разницы в ценах (на кооперативную продукцию они были выше) оказывается, что выработка даже уменьшилась. С другой стороны, следует иметь в виду, что отчетность кооперативов не показывала всей реальной выручки, в то время как у государственных предприятий были немалые приписки. Но в кооперативах была и большая продолжительность рабочего дня. Вероятно, эти факторы компенсировали друг друга. В лучшем случае, можно считать, что производительность труда в кооперативах была не ниже, чем на государственных предприятиях, что (принимая во внимание примерно одинаковую фондовооруженность и более молодой возраст работающих) не говорит об их большей эффективности. Более высокая заработная плата даже в однородных отраслях (как в строительстве) в кооперативах объяснялась преимущественно более высокими ценами на их продукцию, меньшими налогами и вложениями в основные фонды.

Малоосвещенным в литературе остается вопрос о дифференциации доходов внутри кооперативов между руководителями и рядовыми членами кооперативов. Можно полагать, что оно было очень значительным. В личный доход руководителей шли теневые доходы кооперативов, которые исчислялись многими миллиардами рублей (часть из них скорее всего шла на оплату взяток и поборов). В результате дифференциация доходов в СССР резко возросла.

Чем же объяснить такой глубоко разочаровывающий результат деятельности первых легальных частных предприятий в России?

Его, конечно, можно трактовать как плохое предзнаменование дальнейшей судьбы капитализма в России. Следует, однако, учесть и некоторые другие обстоятельства, которые могут сделать подобный вывод поспешным.

Во-первых, почти с самого начала не были установлены целесообразные границы кооперативной деятельности и контроля государства за эффективной деятельностью кооперативов в интересах общества. В этой области, как и во многих других в период перестройки, были проявлены поспешность и легкомыслие. Если в 1987 году еще устанавливались сферы деятельности кооперативов, то в законе о кооперации уже было сказано: «Кооператив вправе заниматься любой деятельностью, за исключением запрещенной законодательствами СССР и союзных республик» [40]. Такой перечень был утвержден только в конце 1988 года [41]. Однако при стремительно идущем развале государственного аппарата это никак не гарантировало соблюдения каких бы то ни было ограничений. К примеру, знаменитый «кооператив» АНТ решением Минавиапрома получил право экспортировать военную технику.

Во-вторых, с самого начала не была установлена стена между хозяйственной деятельностью кооперативов и государственными предприятиями. Больше того, предусматривалась возможность создания кооперативов самими государственными предприятиями. Это открывало возможности легкого перекачивания средств государственных предприятий в пользу своего руководства, основавшего для этой цели многочисленные кооперативы. Такие «кооперативы» в сущности служили исключительно разворовыванию государственной собственности. Понятно, что подобную «деятельность» руководители государственных предприятий не афишировали. Поэтому я в качестве примера приведу одну реальную историю, рассказанную в воспоминаниях видного работника ЦК КПСС К.Н. Брутенца со слов хорошо знающего положение дел работника знаменитого электротехнического завода – научно-производственного объединения (НПО) «Динамо». «К заводу «приделали» восемь организованных на базе цехов ... «малых предприятий»-кооперативов со звучными именами... Они получили свои расчетные счета, и именно в этом состоял основной интерес их создателей – главным образом деятелей из райкома комсомола и руководства НПО. Через кооперативы гнали большие объемы выпускаемой заводом продукции и, используя различные финансовые

схемы, превращали «безналичку» в наличные деньги, которые оседали в карманах дельцов. Под крышей «малых предприятий» совершались и другие, уже не связанные с НПО коммерческие операции. Наконец совместно с немцами было создано предприятие «Дельфин» – официально для наладки станков с числовым программным управлением. На деле же оно специализировалось на различных посреднических, торговых операциях. Все эти «малые предприятия» ... стали каналом быстрого и баснословного обогащения. Оно было настолько внезапным и неожиданным, легким и массивным, что многих из счастливицков это захлестнуло и лишило равновесия. Они с российским размахом пустились в безудержные и демонстративные траты, окунулись в разгул, некоторые даже спились» [42].

Можно сказать, слабость государства сыграла роковую роль в судьбах кооперативного движения и частного капитала в тот период. Открывая легкие пути получения доходов, государство отвлекало частный сектор от поисков эффективной деятельности. Нельзя сказать, что государство совершенно не замечало паразитической направленности деятельности большинства кооперативов. Так, большой поклонник кооперативов Н. Рыжков уже в июне 1989 года говорил о таких негативных тенденциях в деятельности кооперативов, как «рвачество, нажива, личное обогащение, корысть, игнорирование интересов граждан» [43]. Очевидно, что он все еще рассматривал кооперативы как настоящие кооперативы, которым эти черты действительно чужды, а не как частные предприятия, которыми они реально стали. Ни о возврате к их первоначальному содержанию, ни о реальных мерах по ограничению этих опаснейших тенденций он не говорил и не действовал через государственный аппарат.

Конечно, огромные доходы многих руководителей кооперативов и большие доходы их постоянных членов вызывали раздражение значительной части населения и зависть чиновников. Последние очень часто использовали административные рычаги для вымогательства у кооперативов взяток за игнорирование нарушений ими законодательства о кооперации.

Третьей причиной неудачи кооперативного движения стала неблагоприятная внешняя среда его деятельности. Кооперативы, прежде всего производственные, сталкивались с большими трудностями в аренде помещений, приобретении сырья и материалов, найме на постоянной основе квалифицированных работников, опасаящихся не-

долговечности кооперативов. Общая экономическая среда командной экономики была чужда кооперативному движению, хотя и принимались многочисленные постановления, облегчавшие решение этих проблем [44]. Но эти постановления не решали многие из указанных проблем легальным способом и выполнялись плохо. Серьезнейшей проблемой для кооперативов уже почти сразу после их возникновения стала организованная преступность. Уголовники быстро поняли, что кооперативы могут стать источником их доходов и под угрозой насилия добывались от кооперативов дани. И здесь сказался упадок государства: милиция не могла и не хотела защитить кооперативы. Расходы на взятки чиновникам и дань организованной преступности занимали большое место в распределении доходов многих кооперативов. Возможно, большая часть теневых доходов (только организованной преступности выделялось 25–30 % прибыли) кооперативов использовалась как раз в этих целях.

В-четвертых, большие трудности возникали с денежными средствами при образовании кооперативов и в ходе их хозяйственной деятельности. Существовавшие при начале кооперативного движения государственные банки не имели желания предоставлять кредиты создавшимся кооперативам, а начавшие возникать с конца 1988 года кооперативные банки были слишком слабы, чтобы предоставлять такие кредиты в значительном масштабе. Лишь в конце перестройки такие кредиты стали кооперативам предоставляться (нередко за взятку). Средства на создание новых кооперативов собирались чаще всего из средств их учредителей, нередко накопленных в период нелегальной экономической деятельности.

Наконец, в-пятых, сказывалась профессиональная и организационная неопытность руководителей многих кооперативов. До этого они никогда не занимались руководством коллективами и не имели профессиональной экономической подготовки и опыта в занятиях коммерцией. Очень откровенно о низком уровне руководства первого поколения частных в России пишет А. Паникин. Говоря о себе уже на пятом году своей предпринимательской деятельности, он вспоминает: «Удивительно, как мы вообще могли тогда существовать. Действовали без всяких планов, без расчетов прибыльности, в средневековой стихии ближнего круга. Станки современные, разум – детский» [45].

Свидетельством одновременно огромной предприимчивости организаторов кооперативов и их профессионального дилетантизма

явилось создание кооперативных финансовых учреждений. Такая возможность открылась благодаря содержащимся в законе о кооперации пунктам, позволяющим кооперативам (точнее их союзам) создавать банки и страховые организации. Предприимчивые кооператоры быстро поняли востребованность таких институтов и возможную их высокую прибыльность. Их создание облегчалось минимальными требованиями. Я вернусь к этому вопросу при анализе возникновения коммерческой банковской системы в СССР. Сейчас отмечу только, что для кооперативных банков был установлен минимальный уровень уставного фонда лишь в 500 тыс. р. – совсем небольшая сумма для того времени. Тем не менее из всех видов кооперативов банковские и страховые были наиболее сложными, и требовалось немало мужества, чтобы решиться на их создание при том ничтожном уровне знаний в этой области деятельности, который был в то время в СССР даже среди экономистов. Первый, кто решился на это, был молодой врач-реаниматор из Уфы Рафиз Кадыров. Он сумел убедить руководителей семи кооперативов из разных республик СССР создать кооперативный банк, который был вскоре зарегистрирован и начал операции с 1 января 1989 года. Весь его персонал составлял четыре человека, но уже в начале 1991 года банк насчитывал 274 человека персонала [46]. Уставный фонд вырос с 500 тыс. р. (а по некоторым данным, и с 50 тыс. р.) в начале деятельности до 20 млн р. на 1 января 1990 года и до 122 млн р. на 1 января 1991 года [47]. По объему официально объявленного уставного фонда банк в конце 1990 года вошел в первую десятку крупнейших коммерческих банков в СССР [48], и Р. Кадыров строил планы стать одним из крупнейших коммерческих банком в СССР. На обслуживании в банке в начале 1991 года было около 3000 организаций. За короткий срок банк «Восток» создал 20 филиалов в разных частях СССР. Сотрудники банка стажировались в финском банке, а сам Р. Кадыров развил бурную международную активность, из которой, правда, мало что вышло конкретного. Но он один из первых в СССР пригласил в качестве аудитора фирму Андерсен (так и не давшую аудиторского заключения). О работе банка Р. Кадыровым была написана книга (переведена на несколько европейских языков) с подробнейшей информацией о работе банка, что было тогда величайшей редкостью в СССР. Эта необычная активность была омрачена проверкой Госбанка СССР, которая выявила множество нарушений в работе банка в области учета и политики предоставления кредита. В частно-

сти, выяснилось, что реально уставный капитал был в несколько раз меньше объявленного и с учетом этого обстоятельства банк нарушил установленные нормативы банковской деятельности. По результатам проверки были введены ограничения на деятельность банка. Сначала бурно опровергая все выводы проверяющих, Кадыров в дальнейшем их фактически признал и пытался исправить указанные недостатки.

Следует отметить еще два важных обстоятельства в работе этого первого в СССР кооперативного банка. Во-первых, сами кооперативы вскоре стали миноритарными участниками в деятельности банка и как пайщики, и как заемщики, и как вкладчики, что отражало и слабости кооперативной системы, и то предпочтение, которое отдавали новые кооперативы расчетам наличными для сокрытия своих доходов и операций. Во-вторых, в течение всего 1990 года кредиты, полученные от других банков (в том числе и от Госбанка СССР), составляли более 50 % от кредитных ресурсов кооперативного банка, что указывало на слабость его самостоятельной ресурсной базы.

Важной особенностью банка было привлечение в качестве его сотрудников двух бывших управляющих башкирской конторой Госбанка СССР, это говорило и о понимании Р. Кадыровым важности профессиональных знаний в работе банка, и о его стремлении добиться благосклонности властей к его деятельности, воспользоваться их высокими связями.

Пример банка «Восток» показывает и огромную энергию, проявленную руководителями новых кооперативных образований, и ограниченные возможности их в тогдашней советской экономике, и слабости кооперативной системы в целом.

Столь же драматичной, как и судьба банка «Восток», оказалась судьба первой частной (тоже кооперативной по форме) страховой компании АСКО, основанной той же осенью 1988 года с первоначальным капиталом в 100 тыс. р. [49]. К сожалению, о ее деятельности в анализируемый период сведений намного меньше, чем по банку «Восток», но известно, что росла она так же быстро.

Возвращаясь к оценке результатов деятельности кооперативов в этот период, можно отметить, что она была в положительном смысле больше потенциальной, чем реальной: выдвижение новых людей, появление новых видов деятельности, пробуждение общественной и экономической инициативы. Изменения структуры советской экономики в результате деятельности кооперативов шли в правильном направлении.

Многие из них специализировались в области слабого в СССР сектора услуг и производства предметов народного потребления, жилищного и дорожного строительства. В них больше, чем в государственном секторе, учитывались квалификация и результативность работников. Но эти улучшения были невелики в силу малого объема деятельности кооперативов и чаще всего покупались слишком высокой ценой для общества. В литературе (в частности, в книге А.А. Глушецкого) приводились впечатляющие данные о меньшей, нередко почти на 20 %, материалоемкости продукции на кооперативных предприятиях по сравнению с государственными в аналогичных отраслях промышленности. Однако, учитывая многопрофильный характер подавляющего числа кооперативов, обоснованность этих вычислений вызывает большие сомнения. При всем том кажется странным, что движение, привлекавшее в свои ряды немало самых энергичных умных руководителей и рядовых работников, дало такие скудные результаты. Объяснение этому я вижу в том, что статистические данные скрывают огромную разницу между действительными кооперативами, выросшими снизу, и подавляющим большинством псевдокооперативов, образованных сверху путем простого переименования государственных предприятий.

Негативная же сторона деятельности кооперативов была вполне реальной и осязаемой. Она состояла в следующем.

Во-первых, в усилении, чаще всего неоправданными трудовыми или интеллектуальными усилиями, социальной дифференциации. Пользуясь прорехами хозяйственной системы и бесконтрольностью, многие кооперативы получали огромные доходы, которые использовались преимущественно в качестве личных вознаграждений их основателями, на взятки чиновникам и как дань организованной преступности.

Во-вторых, кооперативы разбалансировали и потребительский, и производственный рынок, скупая в розничной торговле и у предприятий ресурсы для перепродажи по повышенным рыночным ценам внутри страны и за границей, пользуясь необоснованностью курса рубля и огромным разрывом между внутренними и мировыми ценами на ряд товаров.

В-третьих, кооперативы сыграли огромную роль в усилении инфляции в СССР еще и благодаря возможности обналичивать безналичные счета, что разрешалось государственным предприятиям только на строго ограниченные цели и в ограниченном количестве. В первом полугодии 1990 года выдача наличных средств со счетов кооперативов

в банках более чем в 13 раз превышала их наличные вклады в банки в этот период [50].

В-четвертых, кооперативы отвлекали трудовые и материальные ресурсы государственных предприятий благодаря более высоким доходам за труд, материалы и оборудование. Не будет преувеличением сказать, что кооперативы явились троянским конем для советской экономики. Большая вина в таком положении ложится и на государство, которое слабо пресекало негативные стороны их деятельности, но также и на либеральную, и демократическую общественность, которая вступала в защиту кооперативной деятельности, когда государство пыталось проявить свою власть. Общественность видела в ограничении такой деятельности происки антиперестроечных сил. Это только теперь идеологи либерализма соглашаются с негативной оценкой деятельности кооперации того периода [51], но тогда их голоса в этом смысле не были слышны. Так что в «гибели империи» значительна и их роль, а отнюдь не только пороков командной экономики и имперской политики, как это ими сейчас изображается. Возможно, им следует гордиться этой своей ролью, но тогда не стыдно в этом и признаться.

Поскольку экономическое благополучие большинства кооперативов основывалось на разнице фиксированных и рыночных цен, мировых и внутренних, а также на разнице условий хозяйствования в государственном и кооперативном секторах, по мере продвижения рыночных реформ и уменьшения этих расхождений экономическое благополучие кооперативов должно было ухудшаться. Этим, как мне представляется, во многом объясняется начало резкого сокращения числа кооперативов (почти в 2 раза) [52] и занятых в них именно в 1991 году, после нескольких лет непрерывного роста, хотя обычно это объясняется только исчерпанием кооперативами своей роли основной формы частного предпринимательства по мере появления других легальных форм в 1990–1991 годах [53]. Тревожные симптомы в динамике кооперативного движения появились уже в 1989 году, когда по многим видам кооперации началось сокращение числа зарегистрированных и приступивших к действию кооперативов и их общий рост поддерживался в основном за счет строительных кооперативов из числа реорганизованных из государственных организаций [54].

Неудачу первого опыта частного предпринимательства в виде кооперативов можно рассматривать и как провал капитализма в СССР, и как временную неудачу (первый блин комом), которых, кстати, было

немало и на заре капитализма на Западе. В наследство последующему развитию российского капитализма это движение оставило кадры, молодую энергию, какой-никакой опыт и, самое главное, относительно большие свободные денежные ресурсы. Но также и опору на властные структуры, связь с организованной преступностью в качестве «крыши», привычки к взяткам (на мой вопрос, что он думает о российских предпринимателях, в 1991 году шведский экономист ответил коротко: «Разбойники»). Это было не слишком вдохновляющее наследство. Важно отметить, что почти одновременно развивающееся кооперативное (тоже фактически частное) движение в европейских социалистических странах не имело таких негативных последствий для экономики этих стран и носило относительно здоровый характер. Во всяком случае, именно так оно на основе широкого обследования оценивается в книге двух американских экономистов на примере Польши – страны с ментальностью населения похожей на Россию [55]. Это могло свидетельствовать о принципиальной разнице в условиях хозяйствования и общественной жизни в СССР и в этих странах, определяющей и различные последствия рыночных реформ в целом. В частности, в этих странах не было ничего похожего по размерам влияния организованной преступности на деятельность кооперативов.

П р и л о ж е н и е 1

АНАЛИЗ ПРИЧИН НЕУДАЧ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Как уже говорилось в основном тексте главы, анализ характера и результативности кооперативного движения в СССР во второй половине 1980-х годов не был предметом широкого экономико-теоретического рассмотрения в отечественной и зарубежной экономической литературе. Это объясняется, по-видимому, тем, что оно было слишком кратковременным событием и его вытеснили гораздо более масштабные экономические события. Тем не менее оно все же анализировалось и в период его видимого расцвета, и в последующем.

Первый серьезный и квалифицированный теоретический анализ этого движения, насколько мне удалось установить, содержался в книге С.М. Меньшикова «Советская экономика: катастрофа или катарсис», вышедшей в 1990 году, но

основывающейся на данных 1988–1989 годов. С. Меньшиков уже тогда вопреки официальной риторике рассматривал это движение как форму мелкого частного предпринимательства, вполне совместимую, однако, в рамках социализма, с крупным государственным предпринимательством как дополнение к нему и решающую в силу своей гибкости более успешно те задачи, которые в состоянии удовлетворительно решить. В этой связи С. Меньшиков напоминал о том, что крупнейшие капиталистические монополии имеют в качестве поставщиков комплектующих десятки тысяч мелких предприятий¹. Он видел в кооперации и возможного конкурента государственного сектора, заставляющего его быстрее поворачиваться².

С. Меньшиков ясно видел, что реальная действительность уже в 1989 году оказалась далекой от этой убедительной эффективной схемы, и пытался разобраться в причинах того. В сущности, он косвенно признает отсутствие позитивного влияния кооперативов на экономику: никаких положительных фактов он не приводит, а негативных приводит много. «Почему так получается, а скорее не получается с кооперативами?» – с горечью спрашивает он³. Первую причину он справедливо видит в том, что «ни правительство, ни руководство КПСС не имеют четкой, продуманной стратегии, нет воли на проведение определенной, ясной линии. Поэтому с самого начала был открыт шлюз для развития кооперации по спекулятивному пути. Но ведь прежде чем принимать этот закон, надо было подумать о его последствиях в условиях всеобщего дефицита, фактической монополии продавцов и непомерного развития теневой экономики»⁴. Иными словами, политики (вместе, добавлю, с политической оппозицией) оказались в очередной раз недальновидными и некомпетентными. Он называет и много других причин: враждебность к кооперации части государственного и партийного аппарата, государственных предприятий, теневой экономики, трудности в получении материалов, оборудования, аренды помещений, поборы организованной преступности⁵. Меньшиков рекомендует: «Задача сознательного культивирования производственных кооперативов является сейчас исключительно важной»⁶. Соглашаясь с большинством указанных причин, отмечу все же, что Меньшиков недооценивает как раз заинтересованности части государственной и партийной бюрократии в развитии кооперации именно в том направлении, по которому они пошли, и неспособности, и нежелания другой части направить развитие кооперации по другому

¹ Меньшиков С.М. Советская экономика: катастрофа или катарсис. Международные отношения. – М., 1990. – С. 39.

² Там же. – С. 40.

³ Там же. – С. 176.

⁴ Там же. – С. 177.

⁵ Там же. – С. 170–175.

⁶ Там же. – С. 178.

пути. Недоцениваются им и внутренние причины слабости кооперативного движения. Вместе с тем С. Меньшиков не высказывает претензии по поводу якобы чрезмерного налогообложения кооперативов.

Весьма критически оценивает деятельность кооперативов в данный период хороший американский исследователь советской и российской экономики Тен Густафсон (Thane Gustafson) в книге «Капитализм по-русски». Вину за неудачу производственного кооперативного движения он связывает с трудностями получения сырья, оборудования и помещений⁷. Здесь он прав, хотя предприимчивые кооператоры типа Александра Паникина эти трудности преодолевали. Не могу согласиться с его утверждением о чрезмерности налогообложения кооперативов⁸. Это опровергается приведенными данными о размерах фактически собранного налога с кооперации. Ни разу не жалуется на размер налога А. Паникин, хотя о трудностях с получением материалов, оборудования и помещений он пишет неоднократно.

1.3.2. РЕФОРМЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И КОЛХОЗНОМ СЕКТОРАХ ЭКОНОМИКИ

При всей важности изменений в мелком производстве решающее влияние на положение экономики и ее будущее оказывали изменения в государственном и колхозном секторах экономики, где была сосредоточена основная часть работающих, основных и оборотных фондов, где выпускалась основная часть продукции товаров и услуг. Конечно, происходившее в частном секторе экономики в возрастающей степени влияло и на ее состояние общественного сектора.

Намерения ввести серьезные изменения в общественном секторе экономики были высказаны еще на XXVII съезде компартии. Именно тогда появился термин «радикальная экономическая реформа». Но ее конкретное содержание не излагалось. Оно было определено летом 1987 года в результате принятия закона о государственном предприятии и ряда постановлений правительства и ЦК партии по отдельным вопросам хозяйственной реформы. Следует отметить, что новые мероприятия проводились, когда еще продолжался и расширялся полномасштабный экономический эксперимент и его итоги не были подведены. Подобная поспешность, проявившаяся уже во время

⁷ *Gustafson Th. Capitalism Russian-Style. – Cambridge, 1999. – P. 116.*

⁸ *Ibid.*

антиалкогольной кампании, стала фирменным стилем экономического управления в период перестройки и во многом определила его неудачу.

Отмечу вкратце основные особенности намеченной хозяйственной реформы, начало которой было положено 1 января 1988 года [56].

Реформа носила социально-экономический характер, а отнюдь не только экономический. Выступая с докладом на июньском пленуме ЦК КПСС 1987 года, посвященном принятию решений о хозяйственной реформе, М.С. Горбачев говорил, что ее цель «обеспечить человеку труда положение подлинного хозяина и на своем рабочем месте, и в коллективе, и в обществе в целом» [57]. Имелось в виду вернуть благодаря реформе первоначальное содержание социализма, ликвидировать отчуждение трудящихся от собственности, связанное с ее огосударствлением. Помимо расширения хозяйственной самостоятельности предприятий это намечалось достигнуть и кардинальным расширением прав коллективов предприятий в управлении экономикой. Делался большой шаг в сторону югославской модели самоуправляемого социализма, которая до этого многие десятилетия критиковалась как чуждая марксизму-ленинизму и неэффективная. Теперь же трудовое самоуправление предполагалось обеспечить двумя важнейшими мероприятиями: во-первых, широкими полномочиями собраний трудовых коллективов и его органов (совета трудового коллектива) в определении хозяйственной деятельности предприятия и, во-вторых, выборностью директора и других руководителей структурных подразделений предприятия вплоть до бригадиров и мастеров, как это было сразу после революции 1917 года. Правда, министерство могло оспорить результаты выборов директора с объяснением причин своего решения, и тогда проводились повторные выборы.

В чисто экономической области принципиальным нововведением и отходом от прежней теории и практики хозяйствования было провозглашение предприятия основным звеном народного хозяйства [58]. Это подтверждалось переходом предприятий на самофинансирование. Таким образом, фактически отвергалась ведущая роль государства, его органов и централизованного планирования в развитии экономики.

Вместе с тем конкретные очертания хозяйственного механизма, определенные указанными документами, по крайней мере на ближайшие годы сохраняли достаточно сильные позиции за центральными плановыми и хозяйственными органами, народнохозяйственным

планом. Но формы и масштабы этого управления существенно модифицировались.

Директивное планирование в прямом виде отменялось. В этом было принципиальное отличие реформы 1987 года от реформы 1965 года. Вместо директивных заданий вышестоящие органы сообщали предприятиям контрольные цифры, которые носили рекомендательный характер и перечень показателей которых в документах по хозяйственной реформе не определялся. Более реальное значение централизованного управления определялось другими инструментами, носившими обязательный характер. К ним относились: государственный заказ на отдельные виды продукции и услуги, лимиты на централизованные капитальные вложения и материальные ресурсы, преysкурантные цены всех видов, обязательные нормативы распределения прибыли и доходов предприятий. В дальнейшем (конкретные сроки и масштабы не указывались) предполагалось сокращение роли централизованного планирования и управления по всем этим направлениям: уменьшение доли государственного заказа, переход к оптовой торговле средствами производства, расширение сферы договорных цен.

Многочисленные постановления по отдельным аспектам хозяйствования этот общий замысел весьма туманно конкретизировали. Здесь явно прослеживалась линия на сосредоточение функциональных центральных органов на вопросах перспективного планирования, резкого уменьшения роли и возможностей отраслевых министерств. Обращало на себя внимание еще четыре решения: о проведении реформы цен в сторону их рационализации, о реорганизации банковской системы с выделением специализированных банков, о повышении роли предприятий в области внешнеэкономических связей, о передаче управления отраслями по производству потребительских товаров в ведение республик.

Таким образом, с чисто экономической точки зрения выбирался в перспективе курс на планово-рыночную экономику с явным выделением на первом этапе ее плановой стороны.

Чем отличались предложенные меры от реформы 1965 года? Частично терминологией – *рынок, состязательность, самоуправление*, что более отчетливо демонстрировало вектор рыночных преобразований. Частично реальными мерами. И эти реальные меры ухудшали экономический эффект намечаемых реформ даже по сравнению с реформами 1965 года. При формальном сочетании плана и рынка реально наме-

ченные меры не позволяли осуществлять ни то, ни другое: эффективно планировать и функционировать рынку. Получалось не сочетание, а неразбериха, хаос. Сразу же после появления решений июньского пленума ЦК КПСС 1987 года журналист В. Селюнин, выступая в НИИ Госплана СССР, подробно проанализировал принятые решения и заявил, что эта реформа работать не будет.

Замена многочисленных директивных показателей заказами, лимитами и нормативами облегчала предприятиям возможность обходить интересы общества и государства в своих групповых интересах. Дело в том, что многие натуральные показатели производства и снабжения рассчитывались на основе стоимостных показателей производства и издержек, и без минимального контроля за их планируемым уровнем их невозможно было обосновать. Это же относилось и к обоснованию экономических нормативов. Прежняя относительно целостная система разрушалась. В то же время ввиду того, что сохранялась централизованная система цен, планирование основной части номенклатуры продукции и материально-техническое снабжение с прикреплением поставщиков к потребителям, не мог заработать рынок. В полной мере сохранялись и мягкие бюджетные ограничения, не заставлявшие предприятия под угрозой банкротства сокращать издержки. Введенный в закон о предприятии п. 23, разрешавший ликвидировать предприятия «при длительной убыточности и неплатежеспособности», не применялся, поскольку хотя бы в силу директивного характера цен невозможно было связать убыточность с реальной эффективностью предприятия.

Негативные последствия реформы 1987 года оказались бóльшими и по сравнению с реформой 1965 года, и по сравнению с реформами в европейских социалистических странах в середине 1960-х годов (Чехословакия, Венгрия) и в 1980-е годы (Польша).

Начну с реформы в СССР в 1965 году. Прежде всего изменилась в неблагоприятную сторону внешняя среда. Качественно усилилось разложение государственного аппарата на всех уровнях: от завода до Совета министров СССР и отдельных работников: рядовых, среднего и высшего уровней. Укрепилась их склонность рассматривать все принимаемые решения преимущественно с точки зрения возможного обогащения. Возникновение теневой экономики и кооперативного движения в тех конкретных формах, которые они приняли в нашей стране, облегчало использование этих возможностей. В условиях демократи-

зации общества, коммунистической партии и ослабления правоохранительной системы уменьшился страх наказания за противоправные действия. Наконец, сама реформа была продумана значительно хуже и открывала дополнительные лазейки для деструктивных действий. Можно согласиться с А.М. Ереминым, который называл реформу 1987 года ухудшенным изданием реформы 1965 года [59]. Контроль на всех уровнях ослаблялся. Выборность руководителей делала их заложниками необоснованных требований работников, стало невозможным укрепление трудовой и исполнительской дисциплины. Значительно ухудшилось качество руководящих кадров во всех звеньях и на всех уровнях.

Несравненно хуже оказалось состояние бюджетной и кредитно-денежной систем страны. Образовался значительный бюджетный дефицит, внешний и внутренний долг. Огромные размеры принял денежный навес в экономике. Эти факторы увеличивали возможность вздувания цен на потребительские и инвестиционные товары.

Экономические реформы в европейских социалистических странах в 1960–1980-е годы не привели ни к увеличению темпов экономического роста, ни к заметному ускорению научно-технического прогресса. Но по крайней мере они не привели и к экономическому кризису, как в СССР в период перестройки. Заметно улучшилось состояние розничной торговли и общественного питания, сферы услуг. Сократился товарный дефицит, улучшилось внимание к потребителю. Особенно заметны были эти положительные изменения в Венгрии. Советские граждане, бывавшие в Венгрии по туристическим путевкам и деловым поездкам, были в восторге от обилия товаров в магазинах и культуры обслуживания в магазинах и на предприятиях общественного питания. Эти благоприятные отличия от советских реформ периода перестройки объяснялись следующим. Реформы в европейских странах были гораздо лучше продуманы и скоординированы. Только в качестве примера укажу на то, что в СССР в числе принятых после июньского пленума ЦК КПСС постановлений, в отличие от восточноевропейских стран, не было постановлений, изменяющих хозяйственный механизм в розничной торговле, решающе влияющих на состояние потребительского рынка и взаимоотношения ее с производственной сферой. С самого начала в этих странах были выделены сферы твердых, лимитных и свободных цен, обеспечивающих более тесную связь общественных потребностей и производства продукции с различ-

ной степенью дефицитности. Намного более обоснованно были разделены сферы планового и рыночного регулирования. В этих странах в качестве первичной производственной единицы выступали производственные и научно-производственные объединения, включавшие в свой состав многие предприятия и научные организации отрасли. Эти объединения имели в своем распоряжении значительные производственные, научные и финансовые ресурсы и поэтому были способны решать крупные научно-производственные и внешнеэкономические задачи. В СССР тоже были производственные и научно-производственные объединения, образованные в 1970–1980-е годы, и их было рекомендовано расширять. Но они объединяли лишь 50 % занятых в промышленности и самое главное – имели в своем составе в среднем менее двух предприятий и почти не имели научных подразделений, не говоря уже о внешнеторговых. Поэтому их возможности были невелики. Критики реформы 1987 года в связи и с этим обстоятельством справедливо сравнивали создаваемую хозяйственную систему с капитализмом XVIII и начала XIX века, до создания монополистических объединений.

Ни в одной из этих стран (кроме Югославии) не было выборности руководителей. Достаточно хорошим было состояние бюджетной и кредитно-денежной систем (за исключением Югославии и Польши в 1980-е годы). Лучше было состояние общественной морали. Не было в этих странах такой тотальной коррупции, как в СССР в 1980-е годы и огромных размеров теневой экономики. Лучше было состояние руководящих кадров и специалистов, в том числе и экономических работников и ученых. Наконец, в этих системах долгое время поддерживались политическая стабильность и минимальная государственная дисциплина. Эти серьезнейшие отличия общественной и экономической обстановки в европейских социалистических странах и СССР не принимались во внимание ни при составлении плана реформы, ни в ходе ее проведения. Прав был английский экономист Ф. Хэнсон, который считал М. Горбачева единственным советским руководителем, который не понимал советскую систему [60] и, добавлю, страну, которой он взялся руководить. Таким же оказалось и его непосредственное окружение, в том числе и экономические советники.

Неудача намеченных преобразований выявилась уже в 1988 году – первом году проведения реформы в полном объеме для большинства отраслей экономики (в части из них до 1989 года включительно продолжался экономический эксперимент).

Причину неудач либеральная научная общественность и реформистски настроенная часть государственного руководства усматривали в ограниченности проведенных реформ, неполном осуществлении их целей. Так, резкой критике подвергались чрезмерная централизация планирования номенклатуры промышленной продукции и ее распределение. Действительно, вопреки решениям июньского пленума ЦК КПСС о включении в госзаказ только важнейшей продукции, обеспечивающей народнохозяйственные нужды, фактически номенклатура нередко составляла 80–90 % всей производимой предприятиями и отраслями продукции [61]. Столь же централизованной оставалась и система распределения продукции. Критики такого положения причину централизации усматривали исключительно в нежелании хозяйственников расставаться с прежними методами управления, в их консерватизме и не хотели видеть, что при отсутствии рыночной инфраструктуры, конкуренции и рыночных цен децентрализация планирования и распределения продукции в натуральном выражении может привести к дезорганизации хозяйственных связей, вымыванию из производства малорентабельной, но остро необходимой производству и населению продукции. Все тот же близорукий и некомпетентный подход к хозяйственным решениям! Уже в плане на 1989 год предполагалось долю госзаказа сократить в машиностроении до 25 % вместо 86, в легкой промышленности – до 30 вместо 96, в химико-лесной – до 34 вместо 87, в металлургии – до 42 вместо 86, в топливно-энергетической отрасли – до 59 вместо 95 % [62]. Число наименований госзаказа сокращалось с 15 тыс. до 1 тыс. [63]. Столь же радикально сокращалась и сфера централизованного распределения продукции. На 1989 год было запланировано сокращение числа централизованно распределяемых ресурсов до 546 наименований вместо 5,1 тыс. в 1988 году и увеличение оптовой торговли до 115 млрд р. вместо запланированных на 1988 год 40 млрд р. [64]. Если судить по этим показателям, наиболее точно отражающим уровень соотношения плана и рынка в экономике, то в 1989 году рынок должен был решительно превзойти план. Реально изменения здесь были менее значительны. Так, сокращение числа наименований централизованно распределяемой продукции не означало автоматически увеличения торговли ею: наименования просто укрупнились, что делало распределение продукции, как справедливо писал Л. Фейнман, просто бессмысленным, поскольку предприятия нуждались в поставках конкретных видов продукции [65]. Фактическое сокращение государственного заказа оказалось меньше

запланированного, хотя точные размеры его так и не были опубликованы. К тому же само по себе уменьшение доли госзаказа и фондируемого распределения автоматически не увеличивает в такой же степени самостоятельность предприятий. Не имея некоторых важнейших видов продукции (например, электроэнергии, топлива или черных и цветных металлов), предприятие не в состоянии произвести продукцию желаемого вида в намеченном объеме. Как бы то ни было, в 1989 году действительно заметно ослабла централизация экономики страны.

Серьезные изменения произошли в том же направлении и в области внешней торговли. В 1988 году выросло число министерств и предприятий, получивших возможность выхода на внешний рынок: с 20 до 55 министерств и с 70 до 140 крупных предприятий. В том же году такие права были предоставлены и республикам, и областям. А с 1 апреля 1989 года права на внешнеэкономическую деятельность по реализации своей продукции и приобретению продукции для собственных нужд (что нелегко было проконтролировать) были предоставлены вообще всем предприятиям и производственным кооперативам [66]. Исключения касались весьма значительной части продукции, обеспечивающей и по экспорту, и по импорту общегосударственные нужды, торговля такой продукцией по-прежнему осуществлялась внешнеторговыми объединениями Министерства внешнеэкономических связей, под его контролем. Впрочем, на примере внешнеэкономической ассоциации «Исток», руководимой Артемом Тарасовым, можно было видеть, как это ограничение обходилось. Новые внешнеторговые организации, по официальным данным, преуспели не столько в экспорте, сколько в очень выгодном импорте преимущественно потребительских товаров. При их доле во внешнеторговом обороте в размере 10,2 % их торговый дефицит в 1990 году в 1,5 раза превысил их экспорт во внешнеторговых ценах [67]. Как пишет ответственный работник Министерства внешнеэкономических связей того периода Виктор Курьеров, расширение числа участников внешнеэкономических связей сопровождалось резким снижением их профессионального уровня и заключением множества коммерчески невыгодных сделок и зачастую невыполнением принятых обязательств [68]. К началу 1991 года правом выхода на внешний рынок обладали уже 30 тыс. хозяйственных единиц, хотя фактически им пользовались только 10 тыс. [69]. Была введена система лицензирования внешнеторговых организаций. Но правом лицензирования были наделены 50(!) ведомств, и это право

зачастую использовалось в целях получения взяток. Отсутствие положительных результатов от реформ во внешнеэкономической области Курьеров объясняет традиционными для тех лет причинами: «Реформе не предшествовало трезвое и хладнокровное рассмотрение возможных вариантов и последствий. Реформа во внешней торговле была чрезвычайно плохо скоординирована с последствиями и темпами проведения всей экономической реформы» [70].

Следующим по времени шагом в реформировании экономики явился переход к аренде. Этот метод хозяйствования применительно к государственной и колхозной собственности активно пропагандировался в советской печати еще до перестройки. Речь тогда шла преимущественно о внутривозвращенной аренде. Приводились примеры значительного улучшения хозяйственных результатов в различных отраслях экономики в арендных внутривозвращенных коллективах. Эта пропаганда усилилась в начальные годы перестройки. Тогда на аренду начали переводиться целые предприятия. Процесс перехода на аренду предприятий усилился после принятия в мае 1988 года Комиссией по совершенствованию управления, планирования и хозяйственного механизма Совета министров СССР общих методических положений по аренде государственных предприятий трудовым коллективом. Особенно горячим приверженцем аренды стал все более популярный и влиятельный экономист Гаврила Попов. Он в конце 1988 года после первых неудач перестройки в экономике начал видеть именно в аренде генеральное направление институциональных изменений в экономике, приведя примеры крупных успехов некоторых предприятий, перешедших на арендные отношения [71]. Одна из его статей так и называлась: «Арендные отношения – основа коренной перестройки экономики». Попов видел в аренде еще один шаг в сторону становления труженика хозяином, как тогда чаще всего из тактических соображений назывались частнособственнические отношения.

Под влиянием успехов некоторых арендных коллективов и неудач предыдущих попыток институциональных изменений советское руководство весной 1989 года сделало еще один шаг к легализации частной собственности, расширив возможности перехода на аренду. 7 апреля 1989 года были приняты Указ Президиума Верховного Совета СССР «Об аренде и арендных отношениях в СССР» и постановление Совета министров СССР «Об экономических и организационных основах арендных отношений в СССР» [72]. Вплоть до принятия закона об

арендных отношениях в СССР в конце 1989 года эти документы определяли характер арендного движения в стране.

Следует отметить, что истории арендного движения повезло еще меньше, чем истории кооперативного движения, хотя его размеры были не меньше. Это объясняется и более коротким периодом его существования, и, возможно, недооценкой его значения. Меньше и статистических данных о его развитии и состоянии.

В постановлении Совета министров СССР определялись три вида аренды: аренда имущества государственного предприятия, внутрихозяйственная аренда (арендный подряд), семейная или индивидуальная аренда. Впервые законодательно устанавливался первый вид аренды. Остальные виды аренды были и раньше, но их юридический статус не был определен. Статистические данные, к сожалению, имеются только по первому виду аренды, что затрудняет оценку размеров этого сектора.

Формально арендные предприятия не были частными, ибо их имущество передавалось государством арендаторам на определенный срок. В условиях советского все еще планового хозяйства частный характер ему придавался возможностью самостоятельно распоряжаться продукцией и финансами, почти полной хозяйственной самостоятельностью. Только (что немаловажно) режим цен оставался тот же, что и у арендодателя. Но не ясно, соблюдалось ли это условие на практике. Скорее всего нет.

В отличие от кооперации организационные основы арендных предприятий определялись слабо и расплывчато. Как складывались отношения внутри арендного коллектива, не ясно. Очень странно устанавливались условия аренды. В качестве арендной платы были приняты амортизационные отчисления предприятий. В то же время арендные предприятия продолжали осуществлять обычные платежи в бюджет. Если рассматривать арендную плату как налог, то налоговые отчисления у этих предприятий оказались значительно выше, на величину арендной платы. Она выступала, таким образом, как плата за освобождение от государственного контроля. Объяснение такому странному методу исчисления арендной платы, видимо, состоит в том, что в условиях командной экономики отсутствовал рациональный механизм определения дифференцированной доходности предприятий. Эта повышенная плата не помешала распространению арендного движения, что говорит о его выгодности, если не для предприятий, то для их руково-

дителей. Можно сказать, что вслед за псевдокооперацией возникла псевдоаренда.

Кажется, что и возможности развития арендного движения на уровне предприятий были ограничены. Разрешение на передачу предприятий в аренду давали соответствующие ведомства, и не в их интересах было уменьшать свою экономическую власть, разве что избавляясь от явно убыточных предприятий. Тем не менее арендное движение развивалось довольно быстро. Начавшись только весной 1989 года, оно достигло довольно значительных масштабов уже в 1990 году, когда число арендных предприятий составило 6,2 тыс., и в них было занято 3,6 млн человек с объемом продукции в 121,7 млрд р., т. е. значительно больше, чем были масштабы кооперации в том же году [73]. Значительно больше была и средняя величина одного предприятия. Она составила около 600 человек вместо 25 на один кооператив. Следовательно, на аренду переходили средние и даже крупные предприятия. В промышленности средняя численность одного арендного предприятия составила в 1990 году 708 человек и почти не отличалась от средней численности одного предприятия по всей промышленности. То же самое имело место и в других отраслях экономики (строительство, автомобильный транспорт, торговля и общественное питание, бытовое обслуживание населения). Обращает на себя внимание тот факт, что среди арендных предприятий не было сельскохозяйственных предприятий и предприятий других отраслей транспорта, помимо автомобильного, хотя решение о переходе к аренде было принято на мартовском пленуме ЦК КПСС, посвященном сельскому хозяйству. Видимо, в этих отраслях сопротивление переходу на аренду было сильнее или желающих было меньше.

Арендное движение усилилось в 1991 году. Для этого года сводные данные имеются только по России, в то время как для 1990 года они относятся к СССР в целом. Так что сравнение между этими годами затруднено. Если все же считать, что на РСФСР приходилось примерно 2/3 предприятий в соответствии с ее удельным весом в численности работающих и предприятий, то сравнение возможно, хотя бы примерно. В 1991 году в промышленности РСФСР арендными были 3947 предприятий вместо 1600 в 1990 году и на них приходилось 13,7 % промышленной продукции [74] вместо 5,2 % в 1990 году. Заметно выросла доля арендных предприятий и в грузовых перевозках автомобильного транспорта – 32 % вместо 9,2 % [75]. Арендные

отношения достигли и морского транспорта. На аренду целиком перешло Балтийское морское пароходство [76]. В строительстве доля арендных предприятий в общем объеме подрядных работ достигла 21 % [77] вместо 5,8 % в 1990 году в СССР. Всего в РСФСР в 1991 году в арендном секторе экономики было занято 5,6 млн человек [78], что более чем в 2 раза выше, чем годом раньше, и более чем в 2 раза превысило численность занятых в кооперативах, которая начала сокращаться.

Гораздо сложнее определить эффективность перехода на арендные отношения. По промышленности это совсем невозможно ввиду различия производительности по отдельным отраслям, в то время как данные имеются лишь по промышленности в целом. Возможность сравнения имеется только для 1990 года по строительству, торговле и общественному питанию, автомобильному транспорту и бытовому обслуживанию. Если верить официальной статистике, существенной разницы между данными по всей экономике и арендным предприятиям по этому показателю не было [79]. К сожалению, не публиковалось никаких сведений о финансовом положении арендных предприятий, что делает невозможным дать более полную оценку результатов их деятельности. То обстоятельство, что коллективы многих арендных предприятий сумели их выкупить, когда появилась такая возможность, говорит о том, что оно было неплохим.

К какой форме собственности можно отнести арендное предприятие? С учетом сказанного выше, они были в значительной степени частной собственностью руководителей арендных предприятий. Но степень их «частности» была несколько ниже, чем у кооперативов. Эта степень выросла в связи с начавшейся в 1990–1991 годах кампанией по выкупу арендных предприятий их коллективами в собственность. Право выкупа предприятий было установлено принятыми в ноябре 1989 года Верховным Советом СССР Основами законодательства Союза и союзных республик об аренде, заменившими ранее принятое «Положение об аренде». Комментируя условия выкупа, Е. Ясин делает вывод: «Короче говоря, появилась возможность выкупа предприятий за бесценок» [80]. В этом проявилось растущее влияние сторонников частной собственности в советском обществе и в Верховном Совете СССР. Выкуп арендных предприятий очень сильно облегчался тем, что в связи с огромной инфляцией балансовая стоимость имущества предприятий была колоссально занижена. По оценке Ясина, «к моменту

начала «чубайсовской» приватизации 1992 года практически вся легкая и текстильная промышленность (в силу дешевизны фондов именно в этих отраслях) были приватизированы через аренду с выкупом» [81]. Что не помешало их повторной теперь уже ваучерной приватизации. Так легко в России относились к ранее принятым законам.

Не ясным остается вопрос о размерах арендных платежей и месте их поступления. По смыслу Указа «Об аренде...» (п. 2) арендодателями были предприятия. Но кто именно, если в аренду сдавалось целое предприятие? Ни министерство, ни местный совет не являлись собственниками имущества. Но они-то и принимали решение об аренде. В то же время в государственном бюджете СССР и бюджетах союзных республик и местных советов за эти годы не удалось обнаружить каких-либо следов поступления арендных платежей. Очевидно, что арендные платежи поступали преимущественно министерствам, хотя они не являлись хозяйствующими субъектами. Как же они использовались министерствами? Ответ не ясен.

1.3.3. СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНЫХ И ИНОСТРАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Значительно меньшие размеры по сравнению с кооперацией и арендой приняла в нашей стране иностранная собственность. Первый шаг к ее созданию был сделан даже раньше, чем начало кооперативного и арендного движения, принятием 19 августа 1986 года решения о создании в СССР совместных с иностранными членами СЭВ предприятий [82]. С января 1987 года совместные предприятия (СП) разрешили создавать также и с предприятиями капиталистических и развивающихся стран [83], после чего их можно было уже считать частными. Желających создать СП среди советских предприятий было, казалось, немало, если учесть широкие права, предоставляемые им, и возможность частых поездок за границу для руководителей СП. Оставалось только найти желающих создать совместные предприятия среди иностранных бизнесменов, особенно из капиталистических стран.

Мотивы для создания совместных предприятий были очевидны и достаточно полно и точно изложены в одном из постановлений Совета министров СССР по этому вопросу: «Более полное удовлетворение потребностей страны в определенных видах промышленной продукции, сырьевых и продовольственных товарах, привлечение в народное

хозяйство СССР передовой зарубежной техники и технологии, управленческого опыта, дополнительных материальных и финансовых ресурсов, развитие экспортной базы страны и сокращение нерационального импорта» [84]. Следует обратить внимание на то, что в отличие от периода нэпа привлечение иностранного капитала в СССР шло не по линии концессий или чисто иностранных предприятий, а с помощью смешанных предприятий со значительной долей советского капитала и управления. Это отражало не только возросший уровень советской экономики, но и значительные опасения по поводу влияния иностранного капитала на экономическую и политическую жизнь страны. Поэтому первоначально предусматривалось, что доля советского капитала в капитале совместных предприятий должна превышать 50 % и руководить СП должны советские граждане [85]. В связи с тем, что эти ограничения с неудовольствием были восприняты иностранными предпринимателями и препятствовали расширению деятельности совместных предприятий, уже в декабре 1988 года они были отменены. Тогда же были установлены дополнительные льготы для совместных предприятий в области налогового обложения и упрощения регистрации [86], а также разрешили создавать совместные предприятия и кооперативам. В законодательстве о совместных предприятиях были предусмотрены многие привлекательные для иностранных предпринимателей положения: низкие налоги, гарантии от конфискации, свобода от плановых заданий, возможность перевода части прибыли СП за границу. Тем не менее долгое время создание совместных предприятий шло крайне медленно. В 1987 году их было создано лишь 23, в 1988 году – почти 200, в 1989 году – еще 800. Но хуже всего было то, что, по некоторым данным, из созданных реально функционировали лишь 10 % [87]. Серьезный сдвиг произошел только в 1990 году, когда было зарегистрировано 1600 совместных предприятий. Особенно значительным (в 5–6 раз) этот рост оказался в республиках Прибалтики, провозгласивших себя в том же году независимыми и взявшими курс на интеграцию в капиталистическое мировое хозяйство [88]. Еще больше этот процесс усилился в 1991 году. В РСФСР в 1991 году численность занятых на совместных предприятиях выросла более чем в 2 раза [89]. К сожалению, нет данных о числе совместных предприятий в этом году в РСФСР. В 1990 году их было зарегистрировано 1971 и в них было занято 66 тыс. человек [90], или немногим более 30 человек

на одно предприятие. Это могло говорить о том, что бóльшая часть совместных предприятий носила, вопреки первоначальному замыслу, не производственный, а торговый или представительский характер. Иная картина рисуется, если считать, что доля действующих из созданных составила, как и в 1989 году, 10 %. В таком случае на одно предприятие придется уже более 300 работающих. Есть, однако, и другие данные о доле действующих предприятий среди смешанных: 65 % (впрочем, эти сведения тоже могут оказаться недостоверными) [91]. Тогда средняя численность работающих на СП составит 40 человек, а среди СП заметная доля отводится среднего размера производственным и торговым предприятиям. Об этом говорят и официальные данные о распределении совместных предприятий по роду деятельности в сентябре 1990 года: в сфере услуг – 46 %, в машиностроении, химическом комплексе, легкой промышленности и производстве предметов народного потребления – 26 % [92]. Есть также свидетельство о том, что в 1989 году половина СП была зарегистрирована в Москве. О слабости и зачастую мошенническом характере этого явления говорит и такой факт: осенью 1990 года из 1896 СП, по которым имеются данные, 887, или почти половина, имели уставный капитал от 0 до 0,5 млн р., в среднем около 200 тыс. р. [93]. Все это свидетельствовало о крайней слабости государственного регулирования этой сферы и об отсутствии системы приоритетов ее развития. И небольшая численность, и характер деятельности совместных предприятий говорили о том, что они не стали важным элементом экономики страны.

Можно считать, что примерно в 1989–1990 годах интерес к совместным предприятиям в СССР со стороны западного капитала заметно вырос. Этому способствовали явная радикализация экономических и политических реформ в СССР в эти годы, резкое улучшение политических отношений СССР с Западом. Именно в эту пору было достигнуто соглашение о создании очень крупных совместных предприятий в нефтяной и нефтехимической промышленности в Западной Сибири и Казахстане. Так, было заключено соглашение с рядом западных транснациональных компаний о строительстве в Западной Сибири 15 совместных предприятий с общими капиталовложениями в 15–20 млрд р. [94], что во много раз превосходило стоимость всех уже созданных к тому времени совместных предприятий. Примерно в этот же период начал обсуждаться с несколькими ведущими западными ТНК дорого-

стоящий проект создания нефтехимического комплекса по разработке недавно открытого крупного месторождения нефти в Тенгизе (Казахстан), переговоры завершились заключением контракта в 1991 году.

Однако эти важнейшие проекты так и не были осуществлены в то время. Сначала Егором Гайдаром был подвергнут жесточайшей критике проект создания нефтехимического комплекса в Западной Сибири: из-за его дороговизны, отвлечения больших советских ресурсов на его строительство и усиления экологических проблем [95]. Позднее, уже в 1991 году, тем же Егором Гайдаром было сорвано соглашение о создании нефтехимического комплекса в Тингизе как невыгодного для СССР. Этот проект был реализован в независимом Казахстане в постсоветский период [96]. Видимо, в возражениях против этих проектов было немало справедливого, возможно, эти проекты могли быть улучшены (вопрос заслуживает дальнейшего изучения). Я пишу об этом только для того, чтобы подчеркнуть, как изменились отношения к совместным предприятиям на Западе в конце перестройки.

Наряду с неудавшимися проектами по созданию крупных совместных предприятий в конце перестройки наблюдалась и другая тенденция: создание мелких совместных предприятий с целью использования предоставляемых им льгот. Поскольку никакого минимального размера иностранного участия в совместном предприятии не предусматривалось, для иностранцев было достаточно вложить в дело совсем небольшую сумму. Это оказывалось доступным даже совсем небогатым российским эмигрантам. Как мы видели на примере Паникина, СП можно было зарегистрировать и с самим собой. Тогда и было создано довольно много таких предприятий, преимущественно в сфере торговли и недвижимости.

Среди немногих удачных СП можно отметить создание двух предприятий по выпуску станков и подъемно-транспортного оборудования, по перестройке гостиниц в Москве, журнала мод «Бурда», обувного предприятия «Ленвест» в Ленинграде, выпускавшего качественную обувь и повысившего вдвое производительность труда [97]. Из прославившихся впоследствии назову компанию мобильной связи «Вымпелком», созданную несколькими инженерами оборонного радиотехнического института во главе с Зиминым и одним американским предпринимателем, вложившим в СП 1 млн долларов и свой коммерческий опыт. Еще одним удачным проектом было создание в 1990 году международного Московского банка с участием нескольких крупных

западных банков, которое сыграло важную роль в повышении культуры банковского дела в России. Но таких удачных и плодотворных проектов было немного.

Не оправдались надежды на облегчение платежных проблем благодаря созданию СП. Так, в 1990 году совместные предприятия экспортировали продукцию на 284 млн р., а импортировали на 943 млн р. [98]. Это тоже дает основание подозревать большую роль посреднических операций в деятельности совместных предприятий. Общая стоимость привлеченного совместными предприятиями иностранного капитала к началу 1991 года составила более 3 млрд долларов [99] или всего лишь немногим более 10 долларов на душу населения СССР.

Короткую и емкую характеристику смешанного предпринимательства в СССР дал крупнейший знаток внешнеэкономических и валютных проблем мира и СССР С.М. Борисов: «Ничтожным оказался эффект от попыток привлечь к производственному сотрудничеству иностранный капитал. Полная беспомощность правительства в разработке необходимых приоритетных программ и безразличное отношение к вопросам обустройства и материального снабжения привели к тому, что основная масса сравнительно небольшого числа совместных предприятий сосредоточилась в непроизводственных отраслях (сфера обращения), по существу ничего не прибавив к промышленному и экспортному потенциалу страны» [100]. Показательно, что Н.И. Рыжков в своих воспоминаниях вообще ничего не пишет об этой стороне своей деятельности.

Чем объяснить столь низкие результаты смешанного предпринимательства в отличие, скажем, от Китая в те же 1980-е годы? И здесь при ответе на этот вопрос мы сталкиваемся с его слабой изученностью в экономической и мемуарной литературе. Поэтому придется высказать предварительные соображения на том материале, который имеется.

В самом общем виде причина состоит в противоположности экономических и социальных систем наиболее перспективных форм совместных предприятий с капиталистическими предприятиями (они преобладали среди совместных предприятий, и в них больше всего был заинтересован СССР). Эта противоположность проявлялась по разным направлениям. Довольно долгое время существовала напряженность в отношении целей обеих сторон. В СССР были опасения в отношении использования совместных предприятий для подрыва советской системы, в том числе и как базы для шпионажа. В западном

мире существовала неясность в прочности советского курса на разрядку и расширение международных экономических связей с капиталистическими странами. Было множество трудностей и практического порядка, опять-таки связанных с различиями в экономических системах и половинчатостью первоначально принятых законов и постановлений. Так, западных бизнесменов не устраивало ограничение их прав в области доли капитала и в управлении – такое ограничение было устранено только в конце 1988 года. Большие трудности для деятельности совместных предприятий создавали особенности экономического устройства СССР: приобретение необходимых качественных материалов и компонентов, поиски российских поставщиков, транспортировка грузов, неудовлетворительная связь, ограничения во внешней торговле и т. д. Очень серьезные проблемы создавали неконвертируемость рубля и его нереальный официальный курс, не позволявший объективно оценить вклад каждой стороны в капитал предприятия. С другой стороны, благоприятствовали созданию эффективных предприятий низкая заработная плата советских работников и их относительно (по сравнению со многими развивающимися странами) высокая квалификация и особенно – образовательный уровень работников.

Сыграли свою роль и политические соображения, и нежелание западных партнеров делиться своими новейшими техническими достижениями. Тогда еще существовали ограничения «КОКОМ» по экспорту новейшей техники и технологий. Японская компания «Мацуситаэлектрик» из-за проблемы северных территорий отказалась от уже согласованного контракта на поставку технологии производства видеомагнитофонов [101].

Неудаче в создании совместных предприятий поспособствовали инертность и некомпетентность многих советских хозяйственных руководителей. Зачастую, боясь высказать свою некомпетентность, они просто проявляли бездеятельность. Об этой стороне вопроса хорошо и живописно пишет бывший посол СССР в ФРГ в этот период Юлий Квицинский, прилагавший большие усилия для развития совместного с западными немцами предпринимательства в СССР. Мне придется привести пространный отрывок из его воспоминаний, связанный с этой проблемой. «За годы моей работы в Бонне через мои руки прошло не менее 30–40 различных проектов совместных предприятий, кооперационного сотрудничества, сделок в третьих странах. Я говорю лишь о тех проектах, которые я сам «толкал», писал телеграммы в Москву,

обращался даже к М.С. Горбачеву. В действительности, если собрать все, что делалось тогда по линии Посольства и Торгпредства, таких проектов было намного больше. Меня активно поддерживали в Москве, в Отделе заграничных ЦК КПСС. Поскольку большинство наших промышленных министерств от сотрудничества с ФРГ в годы перестройки по-прежнему упорно уклонялись и даже норовили любым способом дискредитировать предложения, которые шли через посольства, поддержка из ЦК была важна. Но побеждала в конце концов наша аппаратная рутина. Бумаги, даже с положительными резолюциями М.С. Горбачева, для виду принимались к исполнению, но лишь для виду. Через 3–4 месяца о них никто не хотел и вспоминать. После очередного разноса в ЦК представители наших министерств выезжали по тем или иным проектам в ФРГ, подписывали в лучшем случае меморандум о намерениях, катались по стране, обедали, ужинали, произносили тосты, получали подарки и бесследно исчезали, пригласив наших немецких партнеров в ближайшее время приехать в Москву для продолжения бесед. Там все начиналось с самого начала. Это вращение в порочном кругу было отработано нашими товарищами до полного совершенства» [102]. Эта великолепно показанная «спихотехника» в советском государственном аппарате хорошо объясняет многие неудачи не только в области совместного предпринимательства, но и вообще в экономике в этот и предшествующий периоды. Отчетливо видны и полная беспомощность тогдашнего советского руководства, неумение заставить эффективно работать своих подчиненных.

О мотивах тех советских хозяйственных руководителей, которые готовы были участвовать в создании совместных предприятий, хорошо писал в начале 1992 года осведомленный в советских делах английский журнал «Экономист»: «Совместные предприятия часто тоже не занимались новыми видами производства, а создавались министерствами и госпредприятиями лишь на бумаге, на предмет доступа к валюте. Номенклатурщики пользовались ими, чтобы обеспечить счета за границей. Подготовка к бегству – не лучший способ построения рыночного хозяйства» [103].

Создание полностью иностранных предприятий было более привлекательным для капиталистов, чем совместных предприятий, поскольку обеспечивало им полный контроль над производством и продукцией и не требовало сложного согласования с партнерами. Но оно долгое время вызывало еще большие опасения у советских руководителей, чем

совместное предпринимательство и по политическим, и по экономическим соображениям, и по соображениям престижа. Поэтому даже открывшаяся летом 1990 года всемирно известная закусочная «Макдоналдс» в центре Москвы, для посещения которой москвичи были готовы стоять три часа в очереди, несмотря на высокие цены на гамбургеры [104], чтобы, как считали некоторые советские либералы, «вкусить на миг капиталистическую цивилизацию, получить на мгновение ощущение, что оказался на Западе» [105], была оформлена как совместное предприятие во главе с советским генеральным директором, который сумел обеспечить ее поставками продовольствия по государственным ценам [106]. Только на самом излете перестройки были приняты решения (Указ Президента СССР от 26 октября 1990 года «Об иностранных инвестициях в СССР»), разрешающие создавать стопроцентные иностранные предприятия, но из-за краткости времени и нестабильной экономической и политической ситуации в СССР в то время ни одно из сколько-нибудь заметных таких предприятий не начало функционировать.

Таким образом, общий итог деятельности по привлечению иностранного капитала в СССР также оказался удручающим. Это касается и объема привлеченных инвестиций и направленности подавляющего большинства из них. Пожалуй, единственным немаловажным положительным последствием этой деятельности для будущего развития российской экономики явилось ознакомление благодаря этой деятельности с практикой ведения рыночной экономики в западных странах.

П р и л о ж е н и е 2

УСЛОВИЯ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ БИЗНЕСМЕНОВ В СССР В 1991 году

Чтобы более наглядно объяснить причины провала попыток привлечения иностранного капитала в СССР в период перестройки, а заодно и вообще вспомнить об условиях жизни и хозяйственной деятельности в СССР в те же годы, приведу пространную выдержку из выступления молодого американского профессора Джона Хьюнда, сотрудника крупной юридической фирмы в США, в клубе директоров в редакции журнала «ЭКО» в апреле 1991 года¹.

«Что же мешает бизнесу?»

¹ ЭКО. – № 9. – 1991. – С. 31–33.

Первое. Вопрос у всех деловых людей, клиентов нашей фирмы: куда вложить деньги? Об этом знают в ваших министерствах. Идем туда, и встречают нас так, словно мы – просители. Вид при этом у любого чиновника такой, как будто делает нам одолжение, оказывает великую услугу. Люди из ваших министерств не привлекают деловых партнеров из-за рубежа и предлагаемые капиталы их не интересуют. А я знаю, что в любой стране они бегают за теми, кто может вложить деньги, и пытаются их удержать за рукав.

Второе. Охотно капиталы идут туда, где низкие и стабильные налоги. Можно планировать прибыль. У вас налоги – понятие неюридическое и неэкономическое. Сегодня берут одну сумму, а завтра – совсем другую. Нельзя быть уверенным, что в каком-нибудь учреждении не вытащат бумагу и не назовут и третью сумму. И налоги слишком высоки, они пугают желающих вложить деньги.

Третье. Легко или трудно открыть предприятие? В Панаме для этого требуется 3–4 часа. Здесь, в России, – 9 месяцев. Полтора часа во всем мире наши клиенты тратят на то, чтобы найти или арендовать, или купить помещение. Здесь – два года. Причем много пустующих помещений всякого рода есть в Москве и других городах. Регистрация предприятий происходит так: сначала нужно в Минфин, оттуда посылают в Совет министров СССР, затем в РСФСР, где мне советуют съездить в Моссовет, и опять с тем же вопросом едешь в Минфин.

Четвертое. Солидные люди к вам не поедут. Представьте: 50-летний юрист бросает свой хороший дом и приедет сюда, как я, в гостиницу «Украина», где много сил и времени уходит на борьбу с тараканами, где буфет и рестораны так дороги, так безалаберно тратят продукты, портят их, что есть это может только человек с чугунным желудком. Мне приходится варить на плитке. Русская кухня – тяжелое испытание для нас.

Пятое. Цены – не только на еду слишком высоки. Квартира под офис – 500 тыс. долларов, 1 млн долларов, в США – 3 тыс. долларов за отдельный дом под офис (здесь в пересказе выступления явная ошибка. – Г.Х.). Здесь 25 тыс. долларов я выкладываю, чтобы получить телефонную линию за месяц, в США – в тысячу раз меньше...

Беспредельный ужас я испытываю, когда имею дело с вашими «капиталистами». Они все хотят купить что-нибудь за 5 рублей и продать за 10. У нас это считается преступлением, у вас – нормальным бизнесом. У нас везде рамки и квадрат, внутри разрешено все, что нужно и можно бизнесу. Рамки в России нащупать очень трудно.

Контакты. 2–3 недели готовимся к переговорам... Приходим, садимся и видим странную вещь: на ваших глазах русские начинают друг с другом спорить. Тоже кошмар! Теряем время, ждем, когда они между собой договорятся. И теряешь ясность, с кем можно контактировать. Каждый русский партнер обещает все, что мы желаем. Потом выясняется, что из обещанного ничего нет.

Деловая честь и честность. Видят партнеры: у вас один раз – «липа». Второй раз – «липа». В третий раз с вами никто не будет иметь дело. Но человек, работающий так, остается на своем месте. Это очень странно. Ведь из чести и честности произрастает репутация. Русских же она мало волнует.

Теперь о валюте, которую хотят русские деловые люди. Для чего она им нужна? Не для того, чтобы создать дело на 40–50 лет, чтобы и их дети были в этом деле. Валюта нужна для того, чтобы поехать за рубеж. Это называется «проветриться». О будущем никто не думает.

А настоящее таково, что никто не знает, что происходит. Пытаешься узнать, тут же появляются какие-то секретные законы и постановления. Секретные и открытые документы по одной и той же проблеме не связаны друг с другом. Кажется, что они написаны людьми, которые эту проблему не только не решают, но и плохо знают. Один и тот же вопрос в разных законах решается по-разному. Мне, квалифицированному юристу, решать спор между партнерами на основе русских законов просто невозможно.

Всегда нужно учитывать и такой момент: на то, что в Америке нужен день, здесь и за месяц не осилишь».

1.3.4. НАЧАЛО ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СТРУКТУР В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Советский государственный сектор вступил в 1990 год в хаотичном состоянии. Власть отраслевых министерств неудержимо сокращалась, а предприятия, за исключением некоторых самых крупных, оказывались слишком маломощными в финансовом, техническом и других отношениях, чтобы справиться с растущими проблемами возникающей рыночной экономики. По своему организационному строению промышленность, например, скорее напоминала экономику капитализма XIX века, чем XX века. Правда, учитывая натуральный характер хозяйства многих предприятий, некоторые крупные предприятия (например, ВАЗ или Магнитогорский металлургический комбинат) по размерам напоминали капиталистические монополии, а число предприятий в промышленности для такой огромной страны было невелико, но эти предприятия были лишены многих служб и функций, необходимых для рыночной экономики: маркетинговой, полнокровной снабженческой, финансовой. Почти вся прикладная наука подчинялась министерствам, вследствие чего предприятия были не способны осуществ-

лять серьезные научно-технические разработки. Так, к концу 1990 года из общего числа 4593 производственных и научно-производственных объединений последних было только 498 [107], причем несмотря на название не во всех из них были научные центры. Основная часть отраслевых институтов (более 4 тыс.) продолжала оставаться в подчинении министерств.

Для периода перестройки была характерна довольно быстрая реакция хозяйственных субъектов на требования жизни. Это относилось прежде всего к частному сектору экономики, но проявлялось и в государственном. Неадекватность организационных структур требованиям рыночной экономики в 1990 году привела к быстрому формированию новых, более современных и сложных, структур. Некоторые из них возникали благодаря решениям правительства, инициированным предприятиями и иногда самими министерствами, другие – скорее спонтанно, по инициативе хотя бы частично самих предприятий. К таким новым организационным структурам относились концерны, ассоциации, консорциумы. В создании таких структур СССР сильно отстал от других европейских социалистических стран, где они возникли еще в 1970-е годы. Хочу сразу отметить, что деятельность этих новых структур изучена еще меньше, чем арендных, кооперативных и совместных предприятий. Их деятельность носила часто еще более кратковременный характер, а их руководители были еще менее склонны к мемуарам.

Указанные объединения предприятий различаются степенью централизации хозяйственных функций. Наибольшей она была в концернах, которые часто напоминали крупные капиталистические корпорации [108]. В терминологии начала XX века это были тресты. Самыми крупными были созданные в 1990 году решениями правительства СССР концерны «Газпром» и «Станкинпром», образованные на базе прежних министерств и охватывающие целые крупные отрасли промышленности. Другие были меньше размером и объединяли подотрасли промышленности. Они формировались преимущественно на базе прежних главных управлений министерств, и можно полагать, что их образование носило добровольно-принудительный характер. Предприятия чувствовали себя слишком слабыми, а привычка к послушанию была еще слишком сильна, чтобы отказаться от небезвыгодного предложения сверху. К таким концернам относились, например, «Энергомаш», «Технохим», «Маргаринпром» и ряд других. В этих концернах

часто уровень централизации был значительно ниже, чем в концернах первого рода, и вряд ли к ним вообще можно относить это название. Проектируемый характер их деятельности достаточно подробно освещен в литературе на примере концерна «Автрокон», учрежденного в ноябре 1989 года на базе предприятий бывшего главного управления автобусной промышленности Министерства автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения СССР. Как явствует из договора и устава о формировании этого концерна [109], входящие в него предприятия сохраняли очень широкую самостоятельность.

В ассоциациях объединялись только отдельные хозяйственные функции, чаще всего внешнеэкономические. Так, печально знаменитая своими злоупотреблениями в этой области еще в 1991 году ассоциация «Агрохим», куда входили предприятия по производству минеральных удобрений, как раз занималась внешнеэкономическими связями, и возглавлял ее не кто иной, как бывший министр этой отрасли. Напомню, что Артем Тарасов как раз в это время возглавлял внешнеэкономическую ассоциацию «Исток». С известной условностью этот вид объединений может быть охарактеризован как синдикат. Наконец, к консорциумам относились временные объединения предприятий для осуществления отдельных хозяйственных программ (строительных, научных и т. д.), после осуществления которых они распускались. К их числу в это время относились, в частности, межотраслевые научно-технические комплексы (МНТК).

Новые хозяйственные структуры государственной собственности весьма бурно развивались в 1990–1991 годах. Так, еще в середине 1990 года в СССР было 17 концернов, 207 хозяйственных и иных ассоциаций, 80 консорциумов. К этим же новым хозяйственным структурам Б. Мильнер относил 17 межотраслевых государственных объединений и 25 акционерных обществ [110]. В них тогда трудилось около 1 млн человек [111]. В конце 1991 года только в РСФСР было 227 концернов, 123 консорциума, 3076 ассоциаций, 8902 акционерных общества [112]. Прогресс, как видим, ошеломляющий. Судя по этим цифрам, новые хозяйственные структуры в РСФСР должны были охватить большую часть несельскохозяйственного сектора государственной собственности.

Невредно, однако, глубже проанализировать, что же представляли собой эти новые хозяйственные структуры и в какой мере они носили и рыночный, и эффективный характер. Вокруг этого вопроса уже в тот

период шли горячие споры в экономической литературе и при выработке экономической политики в области разгосударствления экономики, ставшей с 1990 года официально заявленной политикой и советского и российского правительств. Сторонники проводившихся союзным правительством реформ видели в этих новых структурах начало реального разгосударствления и, пусть далеко не совершенные, реальные рыночные структуры. Их противники из числа либеральных экономистов считали эти структуры псевдорыночными, результатом стихийной приватизации государственного имущества, осуществляемого на нелегитимной основе чиновниками. Особенно усиленно этот тезис звучал у руководителей российской приватизации 1992–1994 годов. Они не жалели эпитетов для приватизации 1989–1991 годов: нелегитимная, бандитская, воровская [113].

Нетрудно показать, что даже по способу организации эти новые структуры коренным образом отличались от аналогичных в странах с рыночной экономикой. Там они создавались на базе уже имеющихся частных предприятий (индивидуальных, товариществ, акционерных). Поэтому и новые структуры носили частный характер. В СССР они в этот период, как правило, были еще государственными. В 1989–1990 годах практически еще не было акционерных предприятий, на основе которых создавались в конце XIX века монополистические объединения. Это были, следовательно, объединения государственных предприятий, подведомственные министерствам, если они не создавались взамен распущенных министерств. С образованием этих объединений обязательства предприятий перед министерствами (например, в части государственного заказа или образования министерских фондов) не прекращались. Положение могло измениться с организацией в 1990–1991 годах акционерных обществ, в которые частично были преобразованы входящие в эти объединения предприятия. Возможность создания акционерных обществ в СССР возникла после принятия 19 июня 1990 года постановления Совета министров СССР об утверждении «Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» и «Положения о ценных бумагах». Однако практически их возникновение оказалось возможным лишь после принятия Министерством финансов СССР инструкции о порядке регистрации этих обществ в августе 1990 года. Принятие положения об акционерных обществах вызвало глубочайшую тревогу у сторонников социалистического пути развития советского общества, которые

увидели в этой акции решающий шаг по пути превращения советского общества в капиталистическое [114]. Они полагали, что вскоре контроль над этими обществами установят владельцы теневого капитала и организованной преступности – единственные, у кого были тогда большие свободные денежные средства. И вот тогда капитализм окончательно восторжествует, захватив и бывшую государственную собственность вслед за кооперативами и арендными предприятиями, а хозяйственные объединения станут полнокровными монополистическими объединениями, увенчав здание российского капитализма.

И опасения левых, и надежды правых (реформаторов) в связи с созданием акционерных обществ в этот период были очень далеки от действительности. Реалии советской экономики оказались намного сильнее доктринерских опасений и надежд. Легко допустить, что и законодательство об акционерных обществах писалось в 1990 году таким образом, чтобы они стали средством номенклатурной приватизации. Но и это не самое главное. При том состоянии, в каком находилась экономика и политическая система СССР в эти годы, трудно было найти желающих и среди отечественных богачей, и тем более среди иностранных бизнесменов вкладывать средства в акционерные общества. Но и законодательные препоны играли немалую роль. Следует сразу отметить, что история акционерного движения этого периода поразительно плохо описана, а тем более проанализирована. Толком не проанализировано даже законодательство об акционерных обществах этого периода. Вызывает удивление, что об этом движении, охватившем значительную часть производственной сферы, ни слова не говорят в своих воспоминаниях ни бывшие в то время главами правительства Н.И. Рыжков и В.С. Павлов, ни достаточно добросовестный и квалифицированный экономический историк этого периода Е.Г. Ясин. Не потому ли, что оно было незначительным, полностью неудачным?

Законодательной основой акционерного движения явились два документа: постановление Совета министров СССР от 19 июня 1990 года «Об утверждении "Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью" и "Положения о ценных бумагах", и постановление Совета министров РСФСР от 25 декабря 1990 года «Об утверждении "Положения об акционерных обществах"». На территории РСФСР оба эти постановления пересекались и акционерным обществам, зарегистрированным по первому постановлению, рекомендовалось перерегистрироваться до 1 апреля 1991 года. Оба эти поста-

новления содержали многие традиционные положения акционерного законодательства. Интерес для анализа представляют преимущественно те разделы этих постановлений, которые связаны с реорганизацией государственных предприятий в акционерные общества. В союзном постановлении обращает на себя внимание п. 4, который предусматривал, что в целях стимулирования трудовых коллективов государственных предприятий в преобразовании их в акционерные общества дивиденды от акций по государственной доле впредь оставались в распоряжении акционерных обществ. Таким образом, государство явно демонстрировало курс на стимулирование роста акционерной собственности даже ценой потери своих доходов. Но именно в отношении путей преобразования акционерных обществ и таилась наибольшая загадка этого постановления. Само решение принималось (п. 5) по согласованию трудовых коллективов и арендодателя, т. е. вышестоящей организации. Вышестоящая организация, таким образом, должна была согласиться с сокращением собственной власти – крайне редкий случай в общественной практике. Этим как бы закладывались почти непреодолимые препятствия для развития акционерного движения за счет сокращения государственного сектора. В российском постановлении это решение (п. 12) [115] должен был принять только «уполномоченный орган», о трудовом коллективе вообще не упоминалось... Характер этого «уполномоченного органа» не определялся в постановлении. Но скорее всего это была не вышестоящая организация, а какой-то орган по управлению государственным имуществом. Значит, в РСФСР условия для этого преобразования были несравненно более благоприятными. В этом отражался более прорыночный характер тогдашнего российского правительства. Ключевой вопрос о доле всех участников при преобразовании государственного предприятия в уставном фонде акционерного общества в союзном постановлении обходился. На это обстоятельство есть только одно смутное указание в п. 3 «Положения об акционерных обществах...»: «Участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане». Но какова доля, скажем, граждан и предприятий или предприятий и государственных органов? От чего она зависит? На этот вопрос должен был ответить п. 46 «Положения об акционерных обществах...». Он определял, что после принятия решения о преобразовании выпускаются акции на всю стоимость имущества общества. Далее, «по совместному решению трудового коллектива и

уполномоченного на то государственного органа акции распространяются либо путем открытой подписки, либо среди указанных в этом решении организаций и граждан». В отношении открытой подписки ясно (кто платит, тот и покупает), а что значит – «предприятий и граждан», в каком соотношении, на каких условиях? Только последующее содержание п. 46 позволяет как будто это понять: «Средства, полученные от продажи акций, после покрытия долгов государственного предприятия, поступают в государственный бюджет». Значит, акции надо выкупать у государства и предприятию, и его работникам. Но вот читаем «Положение о ценных бумагах», являющееся частью указанного союзного постановления. В п. 4 этого положения говорится, что выпускаются следующие виды акций: акции трудового коллектива, акции предприятий, акции акционерного общества. Про акции трудового коллектива говорится, что они распространяются «среди членов трудового коллектива». Акции предприятий распространяются среди других предприятий. И лишь акции акционерного общества распространяются либо по открытой подписке, либо среди учредителей. В п. 8 того же «Положения о ценных бумагах» уточняется, что «выпуск акций трудового коллектива и акций предприятия осуществляется в размере, определяемом предприятием и его трудовым коллективом». В п. 9 вносится полная ясность о том, что акции трудового коллектива приобретаются гражданами за счет их личных средств. И совершенно неожиданно появляется п. 12 «Положения о ценных бумагах»: «Акции трудового коллектива и акции предприятия не дают их держателям права на участие в управлении предприятием». Таким образом, эти акции приравниваются к привилегированным акциям. Но откуда такая дискриминация владельцев этих акций? Из анализа данного союзного положения следует, что результатом преобразования государственного предприятия явится его коммерциализация. Характер собственности почти не изменится. Откуда же возьмут рабочие и служащие, ИТР средства на выкуп акций, если они живут, как правило, от зарплаты до зарплаты? И зачем им это: ради мифических дивидендов? Да к тому же они дискриминируются в отношении управления предприятием, являются акционерами второго сорта. В отношении дискриминации это относится и к акциям предприятия. И только акции акционерного общества могут представлять интерес. Но их имеет смысл выпускать после определенного периода работы акционерного общества в порядке дополнительной эмиссии. Из сказанного следует, что согласно союз-

ному законодательству в создании акционерных обществ могли быть реально заинтересованы лишь администрация предприятий и министерства, для которых акционерные общества могли быть выгодным средством мягкой посадки при переходе к рыночной экономике – в качестве членов совета директоров акционерного общества или носителей «интеллектуальной собственности». Основным акционером оставалось государство в лице министерств или концернов. Показательно, что в союзном постановлении в числе учредителей акционерных обществ могли быть только советские граждане и организации. Это позволяло обеспечить полный контроль над деятельностью акционерных обществ, созданных на базе государственных предприятий. Следовательно, эти акционерные общества были средством номенклатурной приватизации. Доходы от нее извлекались не от наличия акций, а прежде всего благодаря контролю над финансовыми потоками этих обществ.

Российское законодательство обходило центральный вопрос о механизме преобразования государственных предприятий в акционерные общества и отсылало его решение к принятию специального положения, которое следовало представить к 1 января 1991 года. Но оно так и не было принято до августовских событий 1991 года, и многие важнейшие вопросы законодательства акционирования так и не были решены в течение 1991 года, что не помешало бурному развитию этого процесса в том же, 1991, году в России на весьма сомнительной законодательной базе. Особенностью российского законодательства по данному вопросу в этот период явилось разрешение иностранцам участвовать в создании акционерных обществ (в союзном законодательстве это было разрешено в законе об иностранных инвестициях в ноябре 1990 года).

В сущности, практически почти исключительно на базе государственных предприятий создавались акционерные общества закрытого типа (АОЗТ). Буквально единичными были акционерные общества открытого типа, образованные на базе отдельных бывших государственных предприятий (например, крупнейшего автомобильного завода КамАЗ или Новосибирского завода им. XVI съезда ВКП (б)), но преимущественно частными предприятиями или кооперативами. Так, в самом начале 1991 года с огромным размахом (рекламную кампанию возглавлял будущий заместитель руководителя администрации президента РФ В. Сурков) была организована массовая подписка на акции

банка «Менатеп», которая должна была принести банку огромные для того периода средства – более 1 млрд р. (первый взнос мог составить 10–20 % от номинала акций). К таким же акционерным обществам открытого типа относились в 1991 году некоторые товарные биржи с капиталом в несколько сотен миллионов рублей и инвестиционные компании (например, «РИНАКО») с капиталом 1 млрд р. и даже страховые компании.

Но акционерные общества закрытого типа – только по названию акционерные общества. Основной смысл этого института – привлечение средств со стороны внешних акционеров – здесь отсутствует. Главными «акционерами» было государство в лице либо министерств (весьма странно для административного органа), либо фондов государственного имущества, либо концернов, отдельные работники предприятия, лишенные права реализовать акции на сторону, и отдельные лица, обычно из числа руководителей предприятия и министерских работников, вносящих «интеллектуальный вклад», который мог быть при отсутствии реального контроля коллектива предприятия весьма значительным. Единственным реальным экономическим последствием такого «акционирования» было его разгосударствление – выход предприятия из подчинения министерству.

О характере распределения собственности в акционерных обществах России к концу 1991 года свидетельствуют следующие правительственные данные о структуре их уставных капиталов: госпредприятия, организации – 82 %, органы госуправления – 3 %, общественные организации – 1 %, граждане – 5 %, другие – 9 % [116]. Следует иметь в виду, что здесь объединены все акционерные общества, включая и реальные. Тем не менее очевидно, что преобладали преобразованные из государственных предприятия. Какой же вывод напрашивается из этих данных? Самая загадочная в них группа «другие». Можно предположить, что здесь преобладали другие хозяйственные объединения, созданные на базе тех же предприятий, – концерны, ассоциации, холдинги и т. д. Именно тем, что создание многих акционерных обществ благоприятствовало выгодному трудоустройству бывших министерских работников, объясняется легкость, с какой министерства давали согласие на образование акционерных обществ, сокращающих власть этих министерств. «Акции» работников предприятия скорее всего находятся в первой группе. Это, конечно, не имеет ничего общего с акционерной

собственностью в ее классическом виде. Чем-то эта структура собственности напоминает японский корпоративный капитализм с его преобладанием перекрестной собственности корпораций. Разница «только» в том, что в Японии это были реальные корпорации с многолетней, а нередко и многовековой историей.

Для оценки значимости акционерного движения в СССР в этот период не хватает главного: нет опубликованных данных об общей стоимости уставных фондов, об их распределении по отраслям экономики, о доле акционерных обществ в продукции отдельных отраслей экономики – в отличие от арендных, кооперативных и совместных предприятий, по которым такие данные публиковались. Возможно, что в условиях дезорганизации экономики и статистики в тот период данные просто не собирались или не обобщались на союзном уровне. Правда, приведенные сведения по РСФСР о распределении акций противоречат этому предположению, но неизвестно, на каком массиве показателей рассчитаны результаты.

Учитывая, что частные лица, включая и работников предприятий, если верить данным правительственной статистики, контролировали лишь небольшую часть акций, можно усомниться в том, что акционирование представляло собой форму стихийной приватизации, как утверждали критики этого процесса в начале 1990-х годов. Однако этот показатель (доля частных акционеров) далеко не исчерпывает сущности процесса стихийной приватизации. Создававшиеся хозяйственные объединения, куда входили акционерные общества, а также коммерческие банки открывали большие возможности для присвоения доходов акционерных обществ благодаря механизму трансфертного ценообразования. Можно не сомневаться, что руководители акционерных обществ, хозяйственных объединений, коммерческих банков позаботились о своем благополучии. К сожалению, как раз в этот период печать почти не публиковала данных на этот счет. И мне приходится высказать эту мысль лишь в качестве правдоподобной гипотезы, исходя из поведения российских предпринимателей в будущем. Вряд ли будет преувеличением предположить также, что оклады (вместе с премиями) руководителей акционерных обществ и производных институтов по сравнению с советским периодом реально выросли в 5–10 раз. Но, кроме того, руководители имели возможность получать огромные доходы благодаря теневым операциям через организованные ими посреднические фирмы. Несомненно, что процесс акционирования

сыграл очень важную роль в огромном усилении дифференциации доходов населения именно в 1991 году, а не в 1992 и в последующие годы, как многие часто себе представляют. Создание акционерных обществ и связанных с ними структур, резкое увеличение доходов руководителей бывших государственных предприятий сыграли большую роль в изменении их отношения к политическим реформам в стране, которое еще в конце 1990 года было у большинства явно негативным, а во второй половине 1991 года стало скорее благожелательным, что отразилось и на их реакции на августовский путч 1991 года и на распад СССР.

Вместе с тем в определенной степени создание акционерных предприятий и их объединений могло сыграть и положительную роль, обеспечивая централизацию и координацию хозяйственной жизни в условиях ослабления регулирующей функции центральных хозяйственных органов. Известное представление об этом дают результаты опроса, проведенного в начале 1992 года на предприятиях промышленности. Он показал, что подавляющее большинство предприятий в это период входило в какие-нибудь объединения, чаще всего в концерны [117]. Значительное влияние этих новых форм на развитие экономики было связано с личными качествами руководителей объединений и предприятий. Они обладали всеми минусами и плюсами советских руководителей того периода: чаще всего невысокий профессионализм, плохое знание рыночной экономики, хваткость, энергия, личные связи на местном и центральном уровнях, корыстные устремления. В зависимости от индивидуальных качеств руководителей их роль в экономической жизни страны была более или менее позитивной либо негативной. К тому же все эти формы просуществовали максимум год-два и не могли выявить все свои качества.

В оценке влияния акционерных обществ на развитие экономики СССР сошлюсь на одного из самых компетентных исследователей поведения предприятий в переходных период – Т.Г. Долгопятову: «Существенного влияния на поведение предприятий акционерная форма не оказала и оказать не могла. Она стала лишь отработкой опыта, полезного при приватизации предприятий» [118]. Здесь не отмечено, однако, влияние этого процесса на дифференциацию доходов и значимость организационных процедур на их поведение.

Бесспорно, однако, то, что был сделан еще один шаг от командной экономики. Само появление акционерных обществ и их объединений

в массовом количестве подрывало социалистические идеологические устои. Поразительна была и скорость, с которой они распространялись. В феврале 1991 года их было зарегистрировано по всему СССР свыше 1200 [119], а уже в конце того же года только по РСФСР их число приближалось к 10 000. Это говорило о готовности значительной части правящего класса принять ценности и формы рыночной экономики. Разумеется, эти формы носили чрезвычайно примитивный и уродливый характер, скорее разрушительный, чем созидательный. Но можно было ожидать, что время, конкуренция, действия государства постепенно приведут к их усовершенствованию. Однако их лихорадочное формирование в этот период, связанное с множеством организационных, кадровых и юридических вопросов, несомненно, отвлекало внимание от конкретных хозяйственных проблем и усугубляло экономический кризис. К тому же массовое создание акционерных обществ и их объединение приводили к значительному ухудшению уровня жизни рядовых работников из-за чрезмерного роста доходов их руководителей.

П р и л о ж е н и е 3

ДВИЖЕНИЕ ТРУДОВОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ИЛИ НАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СССР В ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ

Определенным противодействующим фактором в капитализации советской экономики в период перестройки явилось движение за трудовое самоуправление или создание народных предприятий. Одно из основных обвинений в адрес командной экономики в период перестройки – отчуждение от собственности рядовых граждан и узурпация ее чиновниками. Действительно, рядовые граждане чувствовали себя наемными работниками, а не хозяевами экономики, как это вытекало из идеологии социализма и коммунизма. Это несоответствие идеологии и практики беспокоило и советское руководство, в частности из-за ослабления политической поддержки населения. Правда, существовали и многочисленные противопоказания для расширения трудового самоуправления в позднесоветский период. К ним относились: критика Лениным анархо-синдикализма в начале 20-х годов, не совсем удачный с экономической и политической точки зрения опыт трудового самоуправления в других социалистических странах, например, в Югославии,

в Польше, где это движение, отстаивавшееся «Солидарностью», стало оплотом антикоммунистических сил. Наверняка, было много противников этого движения и среди работников центрального и местного партийного и государственного аппаратов, опасавшихся ослабления своих позиций и осложнения системы управления. Тем не менее еще в 1983 году при руководстве Ю.В. Андропова был создан новый общественный и экономический институт на предприятиях – совет трудового коллектива, явившийся при всей ограниченности полномочий важным шагом к трудовому самоуправлению. Дальнейшим шагом в этом же направлении стали определенные в законе о предприятиях широкие права трудовых коллективов по управлению предприятиями, включая такое важнейшее право, как выборность руководителей всех звеньев. Разумеется, эти новые права жестко ограничивались сохранявшимся централизованным контролем над деятельностью предприятий и процедурой утверждения выбранных директоров вышестоящей организацией. Вокруг этих новых прав трудового коллектива развернулась ожесточенная борьба. Вполне понятно, что администрация предприятия и вышестоящие органы были против нововведений, с одной стороны, видя в них покушение на свои права, а с другой – опасаясь некомпетентного вмешательства в деятельность предприятий.

Тщательный анализ реальной деятельности трудового самоуправления в СССР до сих пор не проделан в российской экономической литературе. Не был он проведен и в советской литературе. Поэтому мои выводы носят предварительный характер и основаны на анализе периодики рассматриваемого периода.

В этом движении можно выделить два этапа: до шахтерских забастовок летом 1989 года и после них. На первом этапе администрации предприятий, парткомам и местным партийным органам в целом, за отдельными исключениями, пользуясь многолетней пассивностью рядовых трудящихся, удавалось формировать относительно послушный состав советов трудовых коллективов и проводить нужных людей к руководству предприятиями. Во всяком случае нет свидетельств о многочисленных конфликтах между администрацией и трудовыми коллективами по поводу выборов директоров. Конкурсы на занятие этой должности были относительно редки и проводились преимущественно на мелких и средних предприятиях. Единственным важным следствием деятельности трудовых коллективов в этот период явилось более высокое, чем прежде, увеличение доходов трудящихся, что имело инфляционное воздействие на экономику. Коммунистическая партия, если судить по ее документам (например, по материалам 19-й партийной конференции), не рассматривала трудовое самоуправление как важную опору социалистической ориентации общества. Если такая мысль и возникала у партийцев в начале перестройки, то в ходе ее была ими, видимо, забыта. Эта мысль не возникла самостоятельно и у трудящихся масс, и у советов

трудовых коллективов. Лишь в середине 1990 года, когда опасность реставрации капитализма стала реальной, у наиболее проникательных коммунистических интеллектуалов родилась идея превратить трудовые коллективы в оплот социализма. Эта идея видна в ряде статей авторов сборника «Альтернатива: выбор пути»¹. В целом же на первом этапе движение трудового самоуправления не сыграло никакой позитивной ни экономической, ни политической роли. Оно отражало общую для всей страны неготовность к демократическому действию.

Шахтерские забастовки летом 1989 года, безусловно, означали значительную активизацию рабочего движения. Но их центром явились не советы трудовых коллективов, а забастовочные комитеты. Однако вся энергия этих комитетов ушла на выбивание односторонних уступок для своей отрасли. Забастовочное движение 1989–1990 годов лишь еще больше усложнило положение в экономике. Попытка реанимировать трудовое самоуправление была предпринята в мае 1990 года при создании в Ленинграде общегородского союза трудовых коллективов – первая за четыре года попытка объединения трудовых коллективов, пусть и в рамках одного города. Вслед за этим в Тольятти было проведено совещание советов трудовых коллективов крупнейших предприятий страны. Оно приняло принципиально важное решение – требование к Верховному Совету СССР: «Передать и закрепить законом (без выкупа) права собственника за трудовым коллективом»². Казалось, капитализации поставлен мощный заслон. Кто мог противостоять голосу десятков миллионов рабочих, еще недавно поставивших на колени союзное правительство? Но дальнейшего развития это движение так и не получило³. Опять не хватило ни организационных, ни интеллектуальных сил. Коммунистическая партия была уже деморализована, другие левые движения только нарождались. Лидеры самого рабочего движения оказались слабыми во всех отношениях. Еще одно начинание перестройки, кончившееся провалом... Путь к капитализации экономики был открыт. Тем не менее в постановлении правительства СССР об акционировании еще была ссылка на трудовые коллективы как инициаторы акционирования. Но в аналогичном постановлении правительства РСФСР такой ссылки уже не было. И это не вызвало какого-либо серьезного протеста трудящихся.

1.3.5. СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ СТРУКТУР

¹ Альтернатива: выбор пути. – М., 1990. – С. 87, 206–208.

² Андреев С. Рабочее движение – нереализованные возможности // Нева. – 1991. – № 9. – С. 179.

³ Там же.

Еще одним шагом в бурно растущем движении к капитализации советской экономики явилось создание в 1990 году первых товарных бирж и развернувшееся вслед за этим широчайшее биржевое движение. Биржи, как и акционерные общества, стали символом современного капитализма, и само их появление, пусть и в причудливой форме, означало дальнейшее движение по пути капитализации экономики. Как и во всяком общественном движении, на роль родоначальников претендуют разные люди. Так, одни считают инициаторами открытия бирж Ассоциацию молодых руководителей предприятий СССР, где эта идея возникла еще в 1989 году [120]. Константин Боровой приписывает эту идею себе: «Биржа родилась у меня в квартире, на кухне» [121]. Коллега К. Борового, Игорь Сафарян, утверждает, что именно он был инициатором создания Российской товарно-сырьевой биржи, которую возглавил К. Боровой [122]. Однако следует отметить, что эта идея сохранилась уже в докладе Н. Рыжкова о программе экономической реформы и концепции плана на XIII пятилетку в декабре 1989 года, так что автором идеи может быть назван Н. Рыжков или Л. Абалкин.

Независимо от того, кто действительно был первым, скорее всего эта идея пришла в голову почти одновременно нескольким лицам, ибо она диктовалась самой логикой экономических отношений в стране и историей экономического развития стран с рыночной экономикой. А эту историю прилежно изучали наиболее образованные российские бизнесмены. Непосредственной причиной появления первых товарных бирж стала потребность в посреднической структуре между производителями и потребителями продукции в условиях сокращения централизованного материально-технического снабжения. Оптовые торговые предприятия еще не успели создаться, а непосредственные соглашения между десятками и сотнями тысяч потребителей и производителей были слишком сложны и трудоемки. И как на Западе, на заре возникновения капитализма, такой посреднической площадкой стали товарные биржи. У Запада были заимствованы и многие организационные структуры биржи, и механизмы торговли. Но они были очень существенно модифицированы в связи с низким уровнем рыночных отношений и рыночной культуры в нашей стране. При всей примитивности первых товарных бирж и методов торговли на них обращает на себя внимание скорость их распространения по стране и число вовлеченных в них участников, быстрое овладение совершенно новыми методами и формами деятельности, осознание их несовершенства. Здесь еще раз

подтвердилась огромная творческая энергия поколения творцов рыночной экономики в СССР, далеко не всегда и даже редко сопровождавшаяся их компетентностью (что вполне понятно) и тем более – честностью. Среди инициаторов бирж были и советские посреднические структуры (центральные и местные органы Госснаба СССР), искавшие себе место в новой рыночной реальности, по тем же мотивам отраслевые министерства, региональные и местные органы власти – из корыстных и деловых соображений развития регионов и отраслей, и энергичные предприимчивые новые коммерсанты, интуитивно почувствовавшие общественную необходимость в биржах и возможность заработать на этой потребности. В конкретной экономике, а тем более в организации этого института они, конечно, мало что понимали (как и все остальные инициаторы бирж), но энергии и предприимчивости у них было более чем достаточно. Понятно, что биржи были намного более сложным и дорогостоящим институтом, чем небольшие и даже средние кооперативы, которые это поколение предпринимателей создавало раньше. Так что это был новый, более высокий класс российского капитализма при всех его несовершенствах. О долгосрочных стратегических планах этих инициаторов бирж писал К. Боровой: «Каждая возникающая биржа, чтобы жить и функционировать, должна создавать вокруг себя десятки и сотни новых организаций, ведущих на ней торговлю... Биржа должна притягивать к себе государственные организации вместе с их собственностью и инфраструктурами, которые только так и выживали бы на рынке. Одним из наших акционеров стало отраслевое республиканское министерство. Мне хватило часа разговора с министром, чтобы он понял, что ему значительно выгоднее прикрыть свою лавочку и начать работать как частная брокерская фирма. Через месяц министерства не стало» [123].

Именно совпадением интересов столь многих разнородных субъектов хозяйственной деятельности и острых потребностей хозяйственной жизни и объясняется стремительное распространение этой совершенно новой для СССР и чуждой всему прежнему хозяйственному строю капиталистической структуры. Первой по времени возникновения и начала реального функционирования (май 1990 года) явилась Московская товарная биржа (МТБ), созданная по инициативе московских властей и ряда бывших комсомольских работников. Следующей была уже Российская товарно-сырьевая биржа, созданная по инициативе К. Борового и начавшая реально функционировать осенью 1990 года. Обе эти биржи в

течение первых двух лет биржевого движения оставались крупнейшими биржами в СССР и концентрировали вместе больше половины биржевого оборота. Причем Российская товарно-сырьевая биржа, лишенная поддержки властей, долгое время по объему оборота опережала Московскую товарную биржу.

Ряд особенностей отличал советские товарные биржи от их аналогов в западных странах и по способу образования, и по характеру деятельности.

Во-первых, на Западе сначала возникли товарные посредники, а уже затем для облегчения их деятельности создавались биржи. В СССР сначала появились биржи, которые стали формировать вокруг себя посредников (брокеров).

Во-вторых, на Западе биржи представляли собой неприбыльные организации, не занимающиеся торговлей. В СССР они возникали в основном как акционерные или паевые компании ради извлечения прибыли и долгое время сами осуществляли торговые операции. Капитал некоторых самых крупных из них вскоре составил несколько сотен миллионов рублей – значительная для того времени сумма.

В-третьих, они характеризовались не специализацией своей деятельности, как западные биржи, на небольшом числе отдельных биржевых (массовых, однородных) товаров, а на многочисленных (в тысячи наименований), пользовавшихся спросом товарах – от зерна до женских колготок и телевизоров, что скорее напоминало «блошиный» рынок, или хорошо знакомую советским людям «толкучку», или дореволюционную ярмарку, чем биржу. К тому же на них вскоре появились и ценные бумаги, что дало возможность именовать некоторые «биржи» товарно-фондовыми.

В-четвертых, вместо нескольких на всю страну, как на Западе, их появилось уже в 1991 году сотни – больше чем во всем мире вместе взятых, как писали одни советские журналисты с гордостью, другие – с иронией, что опять-таки напоминало ярмарки – отжившую еще в XVIII веке на Западе торговую площадку.

Для таких огромных отличий советской биржевой торговли были веские основания. Они коренились в своеобразии тогдашней отечественной экономики.

Развитие капиталистических отношений в СССР шло не плавно и, преимущественно, стихийно, как на Западе, а форсированно и во многом организовано. В этом заключалась не вина, а беда советской

экономики, собственно это вынужденная мера – раз такая задача была поставлена и реализовывалась. Можно только говорить о непродуманности и нереалистичности самой задачи. Первопроходцами оказались немногочисленные наиболее энергичные предприниматели и высокопоставленные государственные служащие, последние воспользовались своим административным влиянием. О том, насколько идея создания бирж созрела, говорит их стремительное распространение и увеличение их капитала, вызванное исключительной доходностью их операций в первое время. На таких биржах, как РТСБ и МТБ, стоимость акций за 1991 год выросла в десятки раз и они являлись тогда основными в торговле ценными бумагами. Эти (и некоторые другие) биржи имели возможность быстро наращивать свой капитал, выпуская все новые акции. Первоначально деятельность брокерских фирм, возникших вслед за биржами, в условиях слабой конкуренции приносила исключительно высокий доход, и их число поэтому тоже стремительно росло. Привлекательности биржевой деятельности содействовала огромная разница между все еще фиксированными на некоторой части продукции государственными ценами и биржевыми ценами – нередко эта разница была пятикратной. Пользуясь своими связями с руководством предприятий, биржи и брокерские конторы имели возможность зарабатывать огромные доходы даже с учетом того, что частью из них приходилось делиться с руководителями производства. Понятно, что такое перемещение товарных потоков все еще фондируемой продукции в пользу биржевой торговли дезорганизовывало материальное обеспечение плановой деятельности. Еще большие доходы приносила реализация на биржах импортной потребительской продукции, цены на которые отличались от цен закупки за границей уже в десятки раз. Отсутствие специализации торговой деятельности объяснялось тем, что при отсутствии рыночной оптовой торговли даже торговля внебиржевыми товарами на бирже приносила огромную прибыль. В условиях, в сущности, отсутствия настоящих ценных бумаг было бессмысленно создавать отдельно фондовые биржи, поэтому товарные и фондовые операции совмещались на одной бирже. Одним словом, формы и характер деятельности бирж отражали крайнюю незрелость и примитивность рыночной экономики в России в этот период.

За кратчайший срок, с конца 1990 до конца 1991 года, число бирж в России выросло с 2 до 182 [124]. В биржевую деятельность в 1991 году было втянуто множество людей. Помимо работников самих бирж, ко-

торых было относительно немного (9,5 тыс. человек с совместителями) [125], сюда относятся работники брокерских контор – их насчитывалось к концу 1991 года 23,5 тыс. [126]. Конечно, число брокеров в каждой брокерской конторе различалось: от десяти (в крупных) до 2–4 в мелких [127]. Но у брокеров были еще помощники в штате конторы и агенты вне штата. Если среднее число занятых на одну брокерскую фирму принять равной 15 человек (с учетом агентов), то получается, что общая численность занятых брокерской деятельностью к концу 1991 года составила более 350 тыс. человек, а с учетом работников самих бирж более – 360 тыс. человек. По отношению к численности работников оптовой торговли и материально-технического снабжения России это достигало 25 %. В то же время товарный оборот бирж в этот период составлял (с учетом разницы в уровне цен) всего лишь несколько процентов (нередко в печати назывались 1–2 %). Таким образом, производительность труда в этой сфере была более чем в 10 раз ниже, если сравнивать со сферой государственного посредничества. Это говорит о крайне низкой эффективности биржевой деятельности в данный период. О том же говорит и крайне небольшое число торгов и заключенных торговых сделок на биржах. Так, за весь 1991 год эти 182 биржи осуществили лишь 4,9 тыс. торгов и 106,3 тыс. сделок [128]. Иными словами, в среднем за год одна биржа проводила лишь 27 торгов, и за каждый торг осуществлялось лишь немногим более 21 сделки. И если биржевая деятельность была столь привлекательной, то объясняется это лишь огромной разницей в ценах на этих рынках и высокой комиссией за брокерские операции. Но уже в конце 1991 года с насыщением этого рынка ее рентабельность стала быстро снижаться [129]. К этому времени почти прекратился процесс создания новых бирж и брокерских контор. Биржевой бум прекратился так же быстро, как и начался. Неэффективность биржевого процесса в СССР станет еще более очевидной, если учесть, что такой ничтожный объем сделок был совершен при вложении в биржевые структуры (сами биржи и брокерские конторы) огромных средств – примерно несколько десятков миллиардов рублей (рассчитано исходя из примерной средней стоимости создания одной биржи и стоимости одного брокерского места и общего числа этих бирж и брокерских контор в конце 1991 года).

Каков же общий итог биржевой эпопеи в СССР? Наиболее очевидный ее итог – грандиозный провал. Он проявился и в страшной неэффективности этой деятельности применительно к товарным биржам, и

в их стремительном закате. От рассвета их деятельности до заката в начале 1992 года прошло всего лишь полтора года. Этот провал объясняется несколькими причинами.

Очевидно, что биржи появились слишком рано. Советская экономика и ее рыночные институты были еще не готовы для такой сложной рыночной формы, не созрели в достаточной степени. Мала была сфера их деятельности. Большинство предпринимателей даже свободные в обращении биржевые товары предпочитали продавать, минуя биржу, без ее посредничества – частично из-за дороговизны такого посредничества, частично из-за нежелания руководителей предприятий и их сотрудников терять свои личные доходы. Брокерские конторы образовались слишком поздно и не приобрели достаточного опыта работы. Разрыв в директивных и мировых ценах, с одной стороны, и биржевых, с другой стороны, обеспечивавший высокую доходность биржевой торговли, оказался слишком кратковременным, по многим (но не по всем) биржевым товарам он закончился с либерализацией цен и внешней торговли в начале 1992 года. Появившиеся довольно быстро оптовые торговые предприятия также научились обходиться без бирж в своей деятельности. Тем не менее этот дорогостоящий опыт не оказался абсолютно бесплодным. Прежде всего один из субъектов биржевой торговли, бывший в 1991 году совершенно ничтожным, а именно торговля ценными бумагами, впоследствии, уже в России, с развитием этого рынка стал развиваться в весьма крупный и значимый институт. Некоторые биржи, пользуясь свободными денежными средствами, полученными от акционеров, от продажи брокерских мест и текущих операций, использовали их для создания целой сети разнообразных коммерческих организаций в точном соответствии с программой Борового. Они превратились в финансовые группы или холдинги, которые пережили создавшие их биржи. Так, только на базе РТСБ возникли один из крупнейших в свое время коммерческих банков в России – РНКБ, крупнейший в начале 1990-х годов инвестиционный банк «РИНАКО», информационное Агентство экономических новостей (АЭН), телевизионная компания ВТК, наконец, политическая партия – «Партия экономической свободы». Многие брокерские конторы, пользуясь наработанными связями и накопленным опытом, превратились после спада биржевого движения в обычные оптовые компании. Эта трансформация бурно происходила уже в 1992 году. Наконец, некоторые субъекты биржевого движения впоследствии превратились в

крупных и очень влиятельных предпринимателей. Достаточно в этой связи назвать Олега Дерипаску, который начинал свою предпринимательскую деятельность на Российской товарно-сырьевой бирже [130] и всего лишь через 15 лет считался самым богатым человеком в России. Можно сказать, что биржевая деятельность наряду с некоторыми другими стала колыбелью российского капитализма. И если российский капитализм преуспеет, то уже этим фактом будет оправдано и само биржевое движение начала 1990-х годов. Отмечу еще два последствия биржевого движения в СССР. Центр этого движения находился в Москве. Только на две биржи – РТСБ и МТБ приходилось больше половины биржевого оборота в 1991 году, а кроме них в Москве функционировало и много других бирж, созданных бывшими отраслевыми министерствами. Это определялось концентрацией в Москве административных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Но их создание и большие доходы от деятельности бирж, наиболее крупных и богатых брокерских контор, возникавших при биржах и дочерних компаниях бирж, способствовали дальнейшей концентрации финансовых ресурсов в Москве и усилению ее роли в жизни и экономике России, частично ослабленной в связи с распадом СССР, с децентрализацией экономики и регионализацией власти в России в этот период. Другим последствием биржевого процесса было усиление социальной дифференциации. Руководители бирж и брокерских контор, их дочерних организаций, без сомнения, получали очень высокие доходы, во много раз и даже в десятки раз превышавшие средние доходы по стране, и лишь часть этих средств вкладывалась в их предприятия. Хотя конкретные данные у меня отсутствуют и я высказываю эту мысль из общего понимания функционирования российского капитализма в эти годы. К. Боровой неоднократно отмечает свои скромные личные доходы в этот период, что не помешало ему впоследствии приобрести одну из самых дорогих квартир в Москве.

Другими, более важными, но гораздо менее документированными явлениями в создании посреднических структур на товарных рынках явились реорганизация на коммерческих началах старых и создание новых оптовых предприятий. Говоря о первом феномене, я имею в виду реорганизацию оптовых предприятий, принадлежавших Министерству торговли СССР и союзных республик, Центросоюзу СССР, а также предприятиям системы материально-технического снабжения и внешнеторговым объединениям Министерства внешнеэкономических

связей СССР. Сложность этого процесса заключалась в том, что указанные организации функционировали в условиях командной экономики и не имели навыков деятельности в условиях рыночной экономики. К тому же в 1990–1991 годах еще оставались элементы централизованного распределения ресурсов производственных и потребительских товаров, а также монопольного права торговли отдельными экспортными ресурсами. Таким образом, многие из этих организаций должны были сочетать в своей деятельности старые и новые направления. Процесс этих преобразований именно в данный период в российской и советской экономической литературе освещен очень плохо, точнее, почти никак не освещен. Нет и статистической информации о динамике в этой сфере. Поэтому можно только в самых общих чертах показать направления происходившего процесса. Во-первых, многие предприятия, по-видимому, начали отказываться от услуг прежних посредников, не удовлетворенные качеством и стоимостью такого посредничества, особенно это было заметно в области внешнеэкономической деятельности, но имело место и во внутренних экономических отношениях между предприятиями. Нередко такая позиция оказывалась крайне неэффективной, как и всякая неспециализированная деятельность, но предприятия должны были самостоятельно в этом убедиться. К тому же этот процесс подстегивался и преждевременным демонтажом системы материально-технического снабжения и оптовой торговлей потребительскими товарами, на что уже тогда обращали внимание наиболее проницательные ученые экономисты и практики. Можно не сомневаться, что многие прежние посреднические структуры, привыкшие к старым методам, оказывались намного менее поворотливыми, чем новые посреднические структуры. Наиболее энергичные работники из этих структур скорее всего их покидали и переходили в новые, где и оплата была выше. Уже говорилось о том, что многие товарные биржи были созданы прежними работниками системы материально-технического снабжения. Поскольку новые посреднические структуры (кроме бирж и биржевой инфраструктуры) нельзя было создать в короткий срок, можно сказать, что на заключительном этапе перестройки советская экономика функционировала с дезорганизованной посреднической инфраструктурой.

Новые оптовые предприятия возникали прежде всего в самых выгодных сферах внешнеэкономической деятельности и торговли потребительскими товарами: в первую очередь наиболее дефицитными

предметами бытовой техники и электроники, дефицитными продовольственными товарами (тропические фрукты, кофе, шоколадные изделия, импортное пиво и т. д.), а также дорогой одеждой и обувью. Внутренние цены на многие из этих товаров на свободном рынке в десятки раз превышали преysкуранные на аналогичные отечественные товары. Эту деятельность начали в свое время уже многие кооперативы, а продолжили ее в еще больших масштабах внешнеэкономические ассоциации (вспомним ассоциацию «Исток» А. Тарасова). Плоды деятельности подобных предприятий были продемонстрированы в Москве и многих других городах России, где в небольших магазинчиках («комках») уже в 1990–1991 годах предлагались в изобилии указанные товары по фантастически высоким ценам, доступным наиболее состоятельным слоям населения, появившимся в результате перехода к рыночной экономике, сопровождавшегося одновременно стремительным обогащением одних членов общества за счет обеднения других и сокращения национального богатства страны в пользу небольшой части общества. По печати того времени нетрудно определить круг отечественных оптовых предприятий, занятых в этом процессе. Среди них можно увидеть названия десятков прославившихся впоследствии компаний: «Эльдорадо», «МММ» и многих других, предлагавших длинный перечень товаров, преимущественно импортных.

Очень важным в этот период можно считать возникновение либо зарубежных, либо совместных предприятий, занимавшихся реализацией на внешних рынках продукции советских предприятий. Речь идет, конечно, о реализации прежде всего наиболее высокоприбыльной сырьевой продукции и первой ступени ее передела (полуфабрикатов). По этим видам продукции разница в ценах дома и за границей достигала огромных масштабов, а с учетом курса аукционной продажи и возможности импорта высокорентабельной продукции общая доходность таких внешнеторговых сделок превышала несколько тысяч процентов. Некоторые реальные возможности для подобных операций появились уже в 1989 году, но особенно многообещающие перспективы открылись в 1990 и 1991 годах, после расширения возможностей нелимитированного экспорта по некоторым видам продукции и, главное, при полной дезорганизации и коррумпированности таможенной и пограничной службы. Торговля сырьем и полуфабрикатами через государственные внешнеторговые объединения была маловыгодным занятием для новых коммерческих предприятий, а для самостоятельного ее проведения у них не

было еще тогда профессиональных возможностей. Вот и взялись за такой экспорт отечественные частные внешнеторговые компании либо компании создававшиеся для этой цели за рубежом советскими гражданами. О механизме организации одной из самых крупных отечественных ассоциаций «Исток» рассказал впоследствии Артем Тарасов: «Ее придумал автор "Семнадцати мгновений весны" писатель Юлиан Семенов... Идея Семенова была проста и гениальна: внешнеэкономической ассоциации в отличие от обычного кооператива позволялась внешнеторговая деятельность (она была ограничена в 1989 году продукцией самого кооператива. – Г. Х.), главное, чтобы в ее состав входили предприятия, продукцию которых вы собирались экспортировать. Получалось, что нам предоставили права, о которых не могли даже мечтать ни министерства, ни сами предприятия-производители! Это было гениальным проявлением лоббизма, организованного Юлианом Семеновым. Разумеется, мы моментально приняли в ассоциацию «Исток» десятки самых различных предприятий – от нефтеперерабатывающих заводов до объединений по производству алюминия и минеральных удобрений. И на всю их продукцию нам полагались разрешения и лицензии на экспорт! Заметьте, настоящие, действующие лицензии Советского Союза, а не России... Журнал мод «Бурда» одно время вообще был в числе главных экспортеров меди и продукции металлургической промышленности из СССР. Еще бы, журнал выписывала сама Раиса Максимовна Горбачева и лично ему покровительствовала. Это был настоящий рай вседозволенности, который закончился только через год» [131].

Наиболее известной среди зарубежных партнеров оказалась созданная в 1989 году Григорием Лучанским в Вене компания NORDEX. Судя по многочисленным сообщениям российской и зарубежной печати, уже в 1990–1991 годах эта компания имела торговые обороты в несколько миллиардов (!) долларов. Другой подобной по характеру деятельности компанией была созданная бывшим советским гражданином-эмигрантом в Швейцарии компания «Себеко». Наконец, в 1991 году к этому процессу подключился известный по мошенническим операциям в США крупный американский предприниматель Жан Марк Рич. По воспоминаниям того же А. Тарасова, фирма Ричи заинтересовалась внешнеэкономическими связями с СССР еще в 1990 году. Сначала эта фирма в качестве посредника избрала А. Тарасова, которого поселили в люксе престижной Лондонской гостиницы «Меридиан» на Пикадил-

ли. «Арендовали яхту с оркестром и роскошным угощением, которая плавала по Темзе. Сняли несколько ночных клубов, где мне предлагали взять любую танцовщицу в номер – все уже было оплачено за счет фирмы» [132]. Спустя некоторое время в благодарность за столь теплый прием и подписанный контракт А. Тарасов познакомил представителей Ричи с товарищем Челинским, тогдашним министром хлебной промышленности России, и вскоре фирма «Марк Рич» уже меняла по бартеру российские нефтепродукты на аргентинское зерно и получила на этих операциях миллиардные прибыли [133], в долларах, конечно, которые могли получить советское и российское государство и население.

Намного менее масштабными оказались торговые операции миллионов появившихся тогда «челноков» – простых советских граждан, которые быстро сообразили, как выгодна внешняя бартерная торговля даже в небольших размерах. Воспользовавшись разрешением туристических поездок в социалистические страны, они набивали тюки и чемоданы выгодными для продажи в странах Восточной Европы с рыночной экономикой потребительскими товарами, продавали их там за конвертируемую валюту и там же приобретали товары для успешной реализации в СССР, где и продавали их либо самостоятельно, либо через посредников на вещевых рынках. Таких поездок некоторые из наших сограждан, взяв очередной или административный отпуск, могли совершать несколько в течение года. Чтобы стало ясно, сколь интенсивной была такая деятельность, приведу данные о количестве поездок советских граждан в наиболее посещаемые для этих целей страны в этот период. Так, в 1990 году Венгрию посетило 692 тыс. человек, Болгарию – 610, Польшу – 2169 тыс. [134], преимущественно с коммерческими целями, даже если по статистике они числились туристическими. Некоторые из «челноков» через несколько лет стали очень состоятельными людьми, потому что доход от этих операций был колоссальным, а курс рубля в рассматриваемый период – очень низким. Впоследствии в коммунистической печати появились утверждения о том, что в эти годы было экспортировано колоссальное количество потребительских товаров за границу и что это обстоятельство во многом объясняет тот страшный товарный голод, который царил в 1991 году в СССР, несмотря на высокий уровень производства этих товаров [135]. В публикациях сопоставлялось довольно высокое в абсолютном и относительном выражении (по доле в мировом производстве) производство ряда потребительских непродовольственных товаров в СССР в

1991 году с фактом редкого появления их в продаже в том же году. Из этого делался вывод, что товары в огромном количестве вывозились за границу «отдельными гражданами и кооперативами». Приводились и конкретные данные: например, было вывезено свыше 41 % произведенных в стране тканей и большая часть произведенных в стране предметов культурно-бытового назначения, а всего в 1991 году было вывезено товаров народного потребления на 180 млрд долларов (!). Хотя методика расчета таких данных и исходные данные расчета не приводились и абсолютные цифры выглядят маловероятными, сам факт массированного вывоза многих непродовольственных предметов с низкой государственной розничной ценой в восточно-европейские страны с целью продажи на валюту или для обмена на дефицитные в СССР товары подтверждается и рядом других источников. Таким образом, вся бесконтрольная и не облагаемая налогами и таможенными платежами деятельность посреднических организаций по экспорту и импорту продукции представляла собой, преимущественно, ограбление экономики СССР в пользу отдельных лиц, что сыграло немалую роль в усугублении экономических трудностей в СССР в тот период. Об этой деятельности можно сказать словами посла России в Англии в 1819 году: «Россия – это бык, который поедают и из которого для прочих стран делают бульонные кубики» [136]. Рациональный момент в этом обмене заключался в том, что вывозились товары, которые в СССР использовались плохо (сырье и полуфабрикаты), в обмен на некоторые отсутствовавшие или дефицитные товары (например, компьютеры или тропические фрукты). Но этот обмен шел на явно невыгодных для СССР условиях. Прибыль от такого бартера доставалась почти исключительно частным лицам и в значительной части оставалась за границей. Можно эту посредническую деятельность рассматривать и как очень дорогостоящую для общества учебу практике международной торговли. И, наконец, «челночество», чудовищно неэкономичное как средство внешнеэкономических связей, избавило от нищеты миллионы людей, лишенных в эти годы достойных заработков, и обеспечило население СССР некоторыми дешевыми предметами потребления (например, низкокачественной одеждой и обувью из Китая и Турции).

1.3.6. РЕФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

1.3.6.1. Начало создания рыночной банковской системы

Нет нужды доказывать, что для перехода к рыночной экономике или, как первоначально называли этот процесс, к полному хозяйственному расчету требуется совсем другая кредитная система, чем в условиях командной экономики. Коренным образом должно было измениться и место кредитной системы в экономике, и методы кредитования, и взаимоотношения с клиентами и органами власти. Коротко говоря, и сама кредитная система должна была стать рыночной. Первый шаг в этом направлении был обеспечен постановлением Совета министров СССР № 821 «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики» – одним из пакета постановлений правительства СССР, определивших так называемую радикальную экономическую реформу 1987 года. Инициатором этого постановления был чрезвычайно энергичный высокопоставленный хозяйственник – председатель Стройбанка СССР М.С. Зотов [137]. По его инициативе, работники этого банка еще до перестройки изучили опыт организации банковской системы в 15 (!) зарубежных странах разного типа: от развитых капиталистических (Япония и Швеция) до развивающихся и социалистических, уже начавших рыночные реформы (Югославия, Венгрия). В результате этого изучения М.С. Зотов пришел к выводу, что советская банковская система нуждается в серьезном реформировании. Вот как он излагает суть своих предложений, направленных Н.И. Рыжкову еще в июне 1986 года: «Банки должны играть в экономике роль не простых расчетно-кассовых центров, но выполнять функции активных участников экономического процесса. При этом у банков должна быть, как и у других участников этого процесса, собственная материальная заинтересованность» [138]. Наиболее важными в этих предложениях были рекомендации по коренной перестройке организационной структуры банковской системы путем отстранения Госбанка СССР от функций непосредственного кредитования и расчетов, которыми он занимался, за некоторыми исключениями (строительство, внешнеэкономические связи), с начала 1930-х годов, и передача этих функций специализированным банкам с объединением в их руках и кредитования текущей деятельности, и капитального строительства в соответствующих отраслях, чем раньше занимался Стройбанк СССР. Обосновывая это

предложение, М. Зотов писал в том же письме Н.И. Рыжкову: «Таким образом, будет решена проблема сосредоточения в одном банке кредитно-расчетного обслуживания предприятий по основной деятельности и капитальным вложениям, что приблизит банки к хозяйствам, и они смогут глубже, в комплексе изучить финансово-экономическое положение предприятий и оказывать влияние на их экономику через кредит непрерывно на протяжении всего цикла действия предприятия, начиная с проектирования, в период строительства, освоения, эксплуатации, технического перевооружения и освоения основных фондов» [139]. Здесь просматривается не столько рыночное реформирование банковской системы, сколько популярное еще в 1960-е годы перераспределение полномочий по регулированию экономики от Госплана к банковской системе (ее обосновывал тогда известный экономист В.Д. Белкин) – утопичное, на мой взгляд, для командной экономики. В течение примерно года эти зотовские предложения активно обсуждались в правительстве и экономических ведомствах. Их противниками были министр финансов СССР Б. Гостев, председатель Госбанка СССР В. Деменцов и Госплан СССР. Против предложенной реформы банковской системы выступали многие влиятельные в этой среде научные работники во главе с В.С. Геращенко (отцом будущего председателя Госбанка СССР). У них были и содержательные возражения, и связанные с умалением их функций в новой системе. Горячим сторонником выступал глава правительства Н.И. Рыжков. Несмотря на возражения практически всех экономических ведомств предложения были приняты, поскольку их поддерживал глава правительства, а их противники рано или поздно покинули свои должности. Правда, не все предложения Стройбанка СССР были приняты. Так, было отклонено предложение о создании «в крупных городах сети инициативных банков для финансирования за счет кредита небольших предприятий по производству товаров народного потребления, а также по кредитованию садово-огороднических кооперативов» [140]. Впрочем, Зотов не разъяснял, как практически мыслилось создание этих банков и зачем нужно было кредитовать садово-огороднические кооперативы.

Постановление № 821 начиналось с острой и справедливой критики состояния банковской системы в период застоя: «Широкие масштабы приобрела порочная практика предоставления кредитов без должного экономического обоснования, вовлечения их в покрытие убытков и длительных финансовых прорывов объединений, предприятий и орга-

низаций, не выполняющих плановые задания и допускающих бесхозяйственность» [141]. Вместе с тем здесь преувеличивалась роль самой банковской системы, а она лишь обслуживала затратный хозяйственный механизм.

Наиболее заметным моментом в реформе банковской системы явилось, в точном соответствии с предложениями М.С. Зотова, образование самостоятельных универсальных коммерческих банков: «Внешэкономбанк» «Промстройбанк» (для тяжелой промышленности, строительства, транспорта и связи, для системы Госснаба СССР), «Агропромбанк» (для предприятий агропромышленного комплекса), совершенно новый «Жилсоцбанк» (для предприятий жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания населения, местного хозяйства, кооперативов и индивидуально-трудовых предприятий). Сберегательный банк СССР и Внешэкономбанк должны были сохранить прежние функции, которые они выполняли, находясь в составе Госбанка СССР. Функции Госбанка СССР оставались функциями централизованного планового управления денежно-кредитной системой и проведения единой кредитной политики, но вводилась и новая функция координации деятельности всех банков. На Госбанк возлагалась функция специализированного банка по обслуживанию «непроизводственной сферы», под которой понималась, судя по всему, торговля [142]. По форме Госбанк СССР наделялся как бы функциями центрального банка и таким образом создавалась двухуровневая система, принятая в странах с рыночной экономикой. Однако это была иллюзия. Специализированные банки оставались учреждениями командной экономики, функционировавшими в соответствии с разрабатываемыми Госбанком СССР при согласовании с Госпланом СССР и утверждаемыми правительством кредитными планами. Никакая конкуренция между специализированными банками не допускалась и не предполагалась, так как клиентура была между ними строго распределена. Базовые процентные ставки по депозитам и кредитам также утверждались сверху. Маленькое нововведение состояло в том, что главным показателем их деятельности (как и других предприятий) объявлялась прибыль и этим банкам разрешалось создавать, в зависимости от ее размеров, фонды экономического стимулирования и развития [143]. Предлагалось упростить методы кредитования и расчетов и ввести (как это давно предлагал известный экономист А.М. Бирман) очередность платежей [144]. Наконец, в соответствии с положениями закона о

предприятия разрешалось объявлять неплатежеспособными предприятия, допускающие просрочки в платежах [145]. Впрочем, это решение было принято еще в 1954 году и почти никогда не применялось, поскольку при централизованном установлении цен и дефицитности почти всей продукции реализовывать его было чаще всего бессмысленно. Так случилось и на этот раз. Анализ принятых решений о реформе банковской системы показывал, что, не меняя характера самой системы, реформа скорее всего сделает ее более дорогостоящей и создаст многочисленные трудности при достаточно сложной ее реорганизации.

Ход реализации банковской реформы подтвердил правоту ее противников. Создание новых банков с отделениями в каждом районе резко повысило расходы на содержание банковской системы, потребовалось найти массу новых помещений, оборудования для новых банков, сотрудников. Немало конфликтов возникало при распределении клиентуры. Возникли колоссальные трудности в проведении расчетов и выдаче заработной платы. По крайней мере, в течение первого года банковскую систему лихорадило. Б. Гостев имел полное право сказать, что «это реформирование осуществлялось в спешке, предложения глубоко не прорабатывались, не проверялись на практике» [146]. Добавлю, что, как и другие экономические реформы периода перестройки, реформа банковской системы внесла немалый вклад в дезорганизацию экономики и денежного обращения в 1988–1989 годах. «Консерваторы» оказались намного умнее и компетентнее тогдашних «реформаторов». Для рыночных экономистов эта реформа служила доказательством того, что командная экономика не реформируема и необходимо создавать снизу систему конкурирующих и совершенно самостоятельных коммерческих банков. Это и произошло уже в 1988 году с возникновением кооперативных банков.

В начале 1989 года этих банков было еще совсем немного (немногим более 20), а их доля в общем балансе банковской системы СССР была просто ничтожна. Подавляющее большинство хозяйственников, чиновников, «теневиков» и бандитов еще не верили, что реформы – это «всерьез и надолго». К тому же некоторое время отсутствовала нормативная база для создания новых банков, кроме Закона о кооперации, в котором ничего не говорилось о требованиях к новым банкам.

Первым нормативным актом, в котором эти требования были сформулированы, стало совместное письмо Госбанка СССР и Министерства финансов СССР от 3 января 1989 года [147]. В нем впервые упомина-

лись категории создаваемых банков: коммерческие, акционерные, кооперативные и другие (не ясно, что тут имелось в виду), которые все вместе назывались коммерческими, в отличие от специализированных банков. Впервые определялось, что учредителями коммерческих банков могут быть, помимо объединений кооперативов, как было записано в Законе о кооперации, также «министерства, ведомства, другие органы государственного управления, банки, объединения, предприятия, организации, учреждения, общественные организации». Среди учредителей согласно этому письму могли быть не только объединения кооперативов, но и отдельные кооперативы. Не было только частных лиц и иностранных учредителей. Именно это поистине революционное письмо послужило основным толчком к созданию системы коммерческих банков, ибо оно колоссально расширяло круг возможных учредителей. Помимо любых предприятий (всех форм собственности) среди них фигурировали (что совершенно необычно и весьма странно) органы власти и даже общественные организации. Такое явное новаторское беззаконие было совершено решениями всего лишь двух ведомств, без какого-либо решения правительства, не говоря уже о Верховном Совете СССР. И, разумеется, никто его не опротестовал. Заместитель председателя Госбанка СССР В.С. Захаров в своих воспоминаниях, переполненных восхищением своей деятельностью по формированию системы коммерческих банков, которой он руководил в Госбанке СССР, об этом историческом письме даже не упоминает. Его подписал и Б. Гостев как министр финансов, впоследствии осуждавший всю деятельность по созданию коммерческих банков. В письме устанавливались минимальные требования по размеру уставных фондов банков: очень скромные для кооперативных – всего лишь 500 тыс. р., всех остальных (они все еще назывались коммерческими, в отличие от кооперативных) – 5 млн р. Для теневого капитала и преступных элементов открывались прекрасные перспективы: сначала создать кооператив с уставным капиталом, скажем, в 1 млн р., доступным для многих из них, затем создать кооперативный банк. Установленные мотивы отказа в регистрации не позволяли отказать в заявлении о регистрации такого банка [148]. В то же время в этом письме впервые устанавливались некоторые экономические нормативы работы новых банков: ограничение размера привлечения средств граждан размером собственных средств банка, ограничение размера привлеченных средств 20:1 к собственному капиталу коммерческого банка и 12:1 – кооперативного банка, ограни-

чение размеров кредитов для одного заемщика в размере не более 50 % для кооперативного, для коммерческого банка – 100 % от уставного капитала. Эти нормативы, взятые из практики банковских систем развитых стран, не учитывали особую уязвимость возникающей молодой банковской системы, для которой требовались намного более строгие нормативы. Никаких требований в отношении квалификации руководителей банков не предусматривалось. Оценивая это письмо, открывшее эру коммерческих банков в СССР, следует отметить, что именно в нем (наряду с общей экономической ситуацией в стране) были заложены многие беды и даже трагедии банковской системы СССР. Видимо, нигде еще в мире столь серьезный вопрос не решался так скоропалительно и легкомысленно. Все законодательство о коммерческих банках первоначально умещалось на четырех страницах. Но и это «законодательство» исполнялось плохо. Так, коммерческие банки могли регистрироваться с уставным капиталом намного меньше, чем требовалось в этом письме. Об этом рассказывает основатель «Технобанка» Г. Тосунян. Его банк был зарегистрирован с капиталом в 1 млн р., и из его воспоминаний не ясно, были ли собраны остающиеся 4 млн р. К тому же в связи с инфляцией эти размеры уставного капитала вскоре стали совсем мизерными даже для коммерческих банков [149]. Потом многие годы регулятивным органам приходилось тратить немало усилий по исправлению вопиющих ошибок этого письма.

Впрочем, еще не дожидаясь каких-либо указаний и нормативных актов, «отец» банковской реформы 1987 года М.С. Зотов начал создавать сначала в Ленинграде, а затем и в других районах СССР дочерние «Промстройбанку» коммерческие банки [150], которые официально регистрировались лишь впоследствии, – немыслимая для любой страны и в сущности преступная акция, свидетельствующая о том беспределе, который уже тогда существовал в СССР. Но по-настоящему «процесс пошел», когда, пользуясь письмом от 3 января 1989 года, общесоюзные отраслевые министерства, ведомства и так называемые общественные организации (почти полностью тогда подконтрольные КПСС) начали быстро создавать коммерческие банки. Наибольшие возможности в этом отношении, конечно, были у отраслевых министерств, которые все еще контролировали подчиненные им предприятия и, пользуясь своими фондами и средствами предприятий, легко могли собрать значительный уставный капитал, перевести эти предприятия на обслуживание в своих «карманных» банках в качестве

вкладчиков и заемщиков. Именно тогда, в 1989 году, возникли банки, сами имена которых говорят об их происхождении: «Автобанк», «Нефтехимбанк», «Аэрофлот», «Газпромбанк», «Конверсбанк» и т. д. В качестве руководителей этих банков, как правило, назначались начальники финансовых управлений министерств. Эти банки были и удобным аэродромом для руководства отраслевых министерств, в случае их ликвидации. Указанные отраслевые банки стали самыми мощными тогда конкурентами специализированных банков. Среди крупнейших коммерческих банков СССР по величине уставного банка уже летом 1990 года были как раз отраслевые банки: банк «Центросоюза» (310 млн р.), «Автобанк» (307), «Нефтехимбанк» (250), в то время как крупнейший частный банк «Восток» имел уставный капитал в размере лишь 161 млн р. [151]. Но одновременно продолжали создаваться и новые кооперативные и коммерческие банки. К середине 1990 года их число приблизилось к 300, а их доля в кредитных ресурсах приближалась к 10 % [152]. Тот факт, что несмотря на образование множества кооперативных и отраслевых банков большинство клиентов все-таки осталось в специализированных банках, может говорить об ограниченных возможностях министерств уже в то время командовать государственными предприятиями. Другая причина состояла в том, что кредитные возможности специализированных банков были тогда несравненно больше, учитывая размеры уставных капиталов новых банков, которыми они определялись, и это значит, что последние были заинтересованы в их раздроблении. Вскоре такая возможность представилась. Наконец, многие предприятия просто были убыточными и поэтому непригодными для кредитования в новых банках, в то время как старые вынуждены были кредитовать их, по крайней мере, до лета 1990 года, в соответствии с еще существовавшими и обязательными для исполнения кредитными планами.

Появление в кратчайший срок столь значительного числа новых банков при минимальной нормативной базе создавало, конечно, колоссальные трудности с формированием их персоналов. Дело в том, что в СССР в это время было крайне мало людей, знакомых хотя бы теоретически с работой рыночных банковских институтов. Это были работники академических институтов и вузов, изучавшие экономику капиталистических стран, и некоторое число работников Внешторгбанка СССР и Валютного управления Госбанка СССР. Они, кстати, и не высказывали готовности работать в новых банках – либо в связи с не-

желанием покидать надежную научную и преподавательскую работу, либо из-за неверия в долговечность этих банков. Поэтому новые банки создавали, как правило, люди профессионально не подготовленные, чтобы не сказать невежественные, чему не препятствовали нормативные положения того времени. Этот факт отмечают единодушно все авторы воспоминаний о периоде возникновения рыночной банковской системы в СССР. Сказанное относится в значительной степени и к бывшим банковским работникам советских банков, ибо их познания относились к совершенно иным хозяйственной и банковской системам.

Приведу в этой связи мнения как создателей новой банковской системы, так и ее противников, хотя выводы из этого факта они делают разные. Начну с одного из «отцов» банковской реформы 1988–1989 годов В.С. Захарова: «Нас потом критиковали: ну что у вас там врач из реанимации пришел председателем, и другие люди, совершенно далекие от банковского дела. То есть, с одной стороны, упреки были совершенно правильные, но с другой – ведь у нас просто не было тогда кадров. С другой стороны, правильно говорят, что победителей не судят. Если кто-то создавал банк, будучи прорабом, физиком-теоретиком и кем-то еще, то главным был все-таки результат, который мы видим сегодня. Это были совсем молодые люди, им было легко поставить препоны и сказать, что вот тот не годится, этот не годится. Разумеется, мы шли методом проб и ошибок. Но тогда у нас просто не было другого выхода. К тому же жизнь показала, что к банковскому делу во многих случаях тянулись люди далеко не случайные, а чаще всего те, у которых действительно имелись к этому способности. У них подспудно где-то дремали эти способности к предпринимательской деятельности, но их просто негде было проявить» [153]. Далеко не все из сказанного В.С. Захаровым в свое оправдание абсурдно. Хотя цена такого метода проб и ошибок была очень велика.

Весьма образную характеристику нового поколения банкиров и вообще предпринимателей того периода дала «правая рука» В.С. Захарова, заведующая группой регистрации коммерческих банков Госбанка СССР в 1988–1989 годах Любовь Николаевна Трубникова: «Всех учредителей объединяло одно – они были первооткрыватели по духу, настрою и образу действия. Их глаза блестели энтузиазмом первопроходцев. Англичане или французы назвали бы их «авантюристами», т. е. искателями приключений. К сожалению, в русском языке это слово получило негативное значение. Но было ясно, что это очень смелые

люди, которые уже где-то заработали кое-какие деньги, возможно, в каких-то кооперативах, и они хотели их вложить в новый бизнес. Их вдохновляло само слово «банк». У них оно ассоциировалось с Госбанком – огромной финансовой машиной, и вдруг оказалось, что есть возможность самим попробовать создать нечто подобное. Наверное, так же выглядел Колумб, когда он отправлялся искать новые пути в Индию. Если не считать отдельных учредителей, имевших подготовку в экономических науках, то большинство представляло себе банк прежде всего как солидное здание, в подвалах которого лежат мешки денег. Приходилось им объяснять, что основными функциями банка являются кредитование и расчеты. Многие первые учредители не имели никакого понятия о процессе обработки документов, квитовке, авизо. Само слово «авизо» некоторые из них от нас услышали впервые. Приходилось им объяснять сам принцип деятельности банков, рассказывать, что банковская система выполняет в экономике функцию, сходную с функцией кровеносной системы в человеческом организме. Мысль о том, что люди, обладающие лишь элементарнейшими представлениями о работе банков, которые они получили, завтра получают в свое распоряжение деньги и начнут с ними проводить операции, нас в то время особенно не смущала» [154]. Последнее замечание поразительно. Доверила бы автор этих строк управление самолетом, такси или проведение хирургической операции дилетанту? В. Захарова такой факт все-таки смущал, хотя он и находил ему оправдание.

На быструю обучаемость нового поколения банкиров обращал внимание управляющий Московской конторой Госбанка СССР Константин Шор: «Очень интересно было наблюдать за профессиональным ростом людей, еще недавно путавших понятия «валюта» и «валюта баланса». Их объединяла общая отличительная черта – быстрая обучаемость. Быстро развиваться их заставляла сложившаяся обстановка. К тому же они не чувствовали на себе порой обременительного груза знаний. Их не пугали никакие ограничения. Их стремительной экспансии способствовало правовое поле, которое можно было проходить, не боясь последствий. И тут молодые банкиры следовали по своим траекториям. Энергичные, без присущего финансистам старой формации снобизма, они не гнушались ничем, брались за любое дело и добивались результатов... Люди эти – талантливые» [155]. Очень показательны слова «не гнушались ничем», которые легко истолковать как готовность идти на любые противозаконные действия. Тем не менее можно с доверием от-

несть к утверждению К. Шора о быстрой обучаемости новых банкиров. В этот период наблюдался расцвет всякого рода банковских школ и курсов, особенно в Москве, где были подготовленные преподавательские кадры, многие банкиры ездили в западные страны для изучения там практики постановки банковского дела, знакомились с западными учебниками банковского дела, изучали старые книги. Показательны воспоминания Р. Кадырова о том, что он в день читал по 350 страниц экономической литературы.

Гораздо менее снисходителен к процессу создания новых банков опытный хозяйственник Юрий Шор, который, видимо, за работу в старой банковской системе получил в 1988 году персональную пенсию, а с 1991 года председательствовал в совете директоров отраслевого банка строительно-дорожной промышленности. Ю. Шор в середине 1988 года был приглашен на работу во вновь созданный Научно-исследовательский институт Госбанка СССР руководителем сектора и мог изнутри видеть процесс создания новой банковской системы. Вот что он пишет: «Практически процесс появления коммерческих банков первоначально был достаточно хаотическим, непродуманным и кустарным. В Госбанке СССР, Госплане СССР и Министерстве финансов СССР в 1988 году еще никто серьезно не занимался, да и не интересовался этой проблемой. Вместо того чтобы создать соответствующие структуры, которые имели бы своей целью подготовить юридическую документацию для организации банков, запрограммировать новую систему расчетов, приступить к подготовке специальных кадров – вместо этого создание банков было передано в руки случайных людей, значительная часть которых в коммерческих банках видела лишь новый способ получения высоких личных доходов» [156]. Если верить Ю. Шору, за легкостью образования новых банков стояло элементарное взяточничество, и умиление отвечающих за регистрацию банков работников Госбанка СССР талантами новых банкиров имело солидную материальную подоплеку. Следует отметить, что немалую ответственность за поспешность в создании коммерческих банков и слабый контроль их деятельности несет В. Геращенко, который с осени 1989 года до конца 1991 года был председателем правления Госбанка СССР.

Следующий, еще более значительный по своим последствиям, этап в истории советской банковской системы начался летом 1990 года. В июне съезд народных депутатов РСФСР принял декларацию о государственном суверенитете РСФСР. В качестве элемента ее реа-

лизации Верховный Совет РСФСР принял уже почти через месяц, 13 июля, постановление «О Государственном банке РСФСР и банках на территории республики» [157]. Оба документа противоречили Конституции СССР, но были «проглочены» терявшим власть и авторитет центральным руководством. Постановление от 13 июля 1990 года объявляло собственностью РСФСР все государственные банковские учреждения на территории республики: Российский республиканский банк Госбанка РСФСР и все специализированные банки. Российский республиканский банк Госбанка СССР преобразовывался в Государственный банк РСФСР, подотчетный Верховному Совету РСФСР. До 1 января 1991 года предполагалось преобразовать учреждения специализированных банков в автономных республиках, краях и областях в акционерные (паевые) коммерческие банки. В срок до 1 августа 1990 года упразднялись аппараты республиканских правлений «Промстройбанка», «Жилсоцбанка» и «Агропромбанка». Совету министров РСФСР и Госбанку РСФСР в месячный срок предлагалось разработать предложения по механизму преобразования учреждений банков в акционерные (паевые) коммерческие банки. В исторической литературе совершенно справедливо это постановление рассматривалось как начало распада СССР и как акт сепаратизма, ибо не могут в одном государстве существовать две отдельные денежно-кредитные системы. Но я рассматриваю здесь только судьбу кредитных учреждений, их влияние на развитие экономики СССР и России. Три крупнейших специализированных банка России предписывалось раздробить на сотни более мелких («Сбербанк» и «Внешэкономбанк» оставались централизованными учреждениями в рамках РСФСР). Таким образом, банковская система РСФСР еще больше дробилась на множество мелких банков. Было ли это решение выполнением заказов самых крупных частных или отраслевых банков, не ясно, прямых доказательств нет, хотя исключать этого нельзя, ибо это было в их интересах. Принятое действительно через месяц постановление уже Президиума Верховного Совета РСФСР «О мерах по выполнению постановления от 13 июля 1990 года» обещанного механизма преобразования специализированных банков не содержало [158] и в сущности перефразировало постановление от 13 июля 1990 года. Самая загадочная часть постановления от 13 июля 1990 года посвящена характеру собственности раздробляемых банков. По смыслу постановления они оставались государственными. Закона о приватизации государственной собственности тогда принято

еще не было. Само по себе решение об их преобразовании в акционерные общества еще не означало их приватизацию. Оно означало лишь их коммерциализацию и возможность путем дополнительного выпуска акций новыми банками допуска к их собственности и частных собственников (или других государственных акционерных предприятий). В воспоминаниях банкиров не удалось найти ответа на вопрос, как решалась данная ключевая проблема в тот период. Нет на него ответа и в экономической литературе тех лет. Некоторый свет может пролить лишь буквально одна фраза в воспоминаниях тогдашнего главы Центрального банка РСФСР Г. Матюхина: «Коммерческие банки, возникшие на базе филиалов упомянутых государственных банков-монополистов, хотели получить все имущество бесплатно. Нам удалось добиться, чтобы они его выкупили за счет создаваемого уставного капитала. Баталии были очень бурными, с массой жалоб на якобы неправильные действия Центрального банка. Но мы устояли» [159]. Но это высказывание скорее запутывает вопрос, чем его проясняет. Из него ясно только одно: вокруг этого вопроса была ожесточенная «подковерная» борьба, которая не нашла отражения даже в весьма свободной в то время экономической прессе. Но что значит: «Выкупить собственность за счет уставного капитала»? Его сначала надо создать. Не имелось ли в виду, что этим банкам срочно было рекомендовано найти подписчиков на уставный капитал? Наверное, они могли быть среди крупных клиентов банков: свободных денег у предприятий тогда было немало. Но вряд ли все легко и быстро могли их найти. К тому же остается очень непростой вопрос об оценке величины этого уставного капитала. Если речь идет о приравнивании его только к стоимости основных фондов банка, то следует иметь в виду, что они были недооценены уже в 1990 году как минимум в 3 раза, а в 1991 году эта величина могла вырасти уже до 6–9 раз, и, следовательно, уставный капитал был недооценен на эту же величину, а вместе с тем недооценены были и активы новых банков. На способ решения этой проблемы проливает свет статья начальника отдела лицензирования деятельности коммерческих банков Центрального банка РФ П.В. Ушанова под красноречивым заголовком «Дутые банки – дутые деньги». «Предположим, вы хотите создать коммерческий банк, находите учредителей – будущих акционеров или пайщиков. Если преобразуется спецбанк, то учредители подбираются, как правило, из своих же клиентов. Взнос учредителя или просто пайщика, предположим, определен в 1 млн р. Но у него в

наличии только 100 тыс. р. Тогда вы совместно с пайщиком идете на такое ухищрение: получив первые 100 тыс. р., даете их в кредит пайщику, у него получается уже 200 тыс. р., он их вкладывает в уставный капитал – вы опять его кредитуете и т. д., пока не накачаете 1 млн р. В действительности там как было 100 тыс., так и осталось» [160]. Как видим, речь идет об элементарном мошенничестве, на которое шли спецбанки из-за поспешной их реорганизации. Так образовались новые многочисленные квазичастные банки вместо государственных. При этом на практике расчленение спецбанков пошло значительно дальше, чем это первоначально предполагалось. Зачастую самостоятельные банки создавались в крупных городах, как, например, в Новосибирске, на базе районных отделений спецбанков с их небольшим ссудным портфелем и персоналом. В результате этой бурной деятельности уже в октябре 1991 года в РСФСР было зарегистрировано 1572 коммерческих банка и, кроме них, действовало еще 200 коммерческих банков, зарегистрированных в Госбанке СССР ранее [161]. Нет нужды доказывать, что в основном эти банки были карликами (42 % из них имели уставный капитал менее 5 млн р. и персонал 15–20 человек и лишь 6 % – свыше 50 млн, что тоже было крайне мало, лишь единицы имели уставный капитал, превышающий 200 млн р.) с крайне неустойчивым финансовым положением. Огромные трудности возникли с расчетами между банками, которые были переведены к расчетам через корреспондентские счета во вновь созданных расчетно-кассовых центрах при региональных управлениях Центрального банка РСФСР. Губительность проведенной реорганизации прекрасно осознавали руководители реорганизованных банков, которые, к их чести, откровенно об этом говорили, несмотря на полученную самостоятельность и немалые материальные привилегии. Так, председатель правления новосибирского коммерческого банка «Левобережный» Л.И. Музьева сказала: «За двадцать лет работы в банке я пережила много реорганизаций. Но то, что происходит сейчас, – просто вредительство» [162]. Председатель правления Сибирского банка А. Султанов говорил: «Коммерциализация спецбанков, в том виде, в котором она происходит, экономически не оправдана... Норматив кредитования одного клиента составляет не более 25 % уставного фонда. Возьмем, к примеру, «Оловокомбинат», имеющий задолженность 80–90 млн р. Уставный фонд Сибирского банка с филиалами – всего 61 млн р. У «Сибинвеста», созданного на

базе Кировского отделения нашего банка, и того меньше – 16 млн р. Не под силу кредитование таких гигантов. А у нас – их десятки» [163].

В результате реорганизации системы специализированных банков банковская система СССР и РСФСР стала еще слабее. Прежде всего это выражалось в ее способности кредитовать развитие экономики, особенно крупные предприятия, и капитальные вложения. Однако намного уменьшилась и ее устойчивость. Конечно, это зависело от состояния устойчивости экономики в целом, которая тоже снижалась. Но и от ресурсов банков, и умелости их использования руководством банков, что тоже оказалось не на высоте. Эту опасность, с очень большим опозданием, увидел и Госбанк СССР. Весной 1990 года он предпринял ревизию созданных коммерческих банков. Результаты ее, видимо, ошеломили, и Госбанк решил действовать. Проверка банка «Восток» – одного из крупнейших в то время, выявила многочисленные нарушения, которые ставили под угрозу его платежеспособность. В результате на деятельность банка были установлены ограничения до устранения этих нарушений. Хотя эти нарушения были очевидны из данных финансовой отчетности банка, опубликованной в книге Р. Кадырова, сам Кадыров расценил эту проверку как гонение на банк и поднял в печати огромную кампанию в свою защиту, поддержанную многими средствами массовой информации, в частности газетой «Известия», которая любой шаг союзной власти подвергала критике, независимо от его содержания. Вскоре сам Кадыров в сущности признал среди своих сотрудников справедливость этих претензий и исправил часть упущений, после чего санкции были отменены.

Однако общее положение банков оставалось неудовлетворительным. Это нашло выражение в росте просроченных платежей клиентов банкам, которые, хотя и преуменьшали размеры неплатежей, ввиду нежелания показывать масштабы, все же отражали тенденцию. Так, просроченная задолженность по ссудам банков выросла (на конец 1990 года) с 4,4 млрд р. в 1989 году до 9,2 млрд р. в 1990 году, или более чем в 2 раза при уменьшении общего объема задолженности банкам [164]. Впрочем, по оценке Г. Матюхина, непогашенные ссуды одного только «Промстройбанка» составили якобы 83 млрд р. [165].

Финансовое положение банковской системы еще больше ухудшилось в середине 1991 года в связи с дальнейшим ухудшением положения в экономике СССР. В откровенных беседах с иностранным корреспондентом руководители крупных советских банков говорили

о возможности своего банкротства. Президент одного из крупнейших банков – «Автобанка» Мишин выразил опасение, что в течение полугодия многие клиенты банков окажутся неплатежеспособными [166]. По оценке главного специалиста управления по контролю над коммерческими банками Госбанка СССР Н. Доманова, ожидалось, что в конце года окажутся неоплаченными 15 % выданных предприятиям кредитов [167], что означало неминуемое банкротство множества банков. Чем объяснить, что массового банковского кризиса тогда не произошло? Назову несколько причин. Многие банки буквально спасал Госбанк СССР или Центральный банк РСФСР своими дешевыми кредитами. Тот самый банк «Восток», который непрерывно жаловался на притеснения со стороны Госбанка СССР, почти половину своих пассивов в 1991 году формировал за счет кредитов Госбанка СССР [168]. Многие банки получали огромные прибыли от операций с быстро дорожавшей иностранной валютой и дефицитными импортными товарами. Часто они предоставляли кредиты своим состоятельным клиентам из числа, например, импортеров потребительскими товарами или валютных спекулянтов по фантастически высоким процентам (один из московских банков предоставил кредит своему заемщику в середине года под 900 % годовых [169] при годовой инфляции тогда значительно меньшей по размеру). Предприятия большую часть средств в банках держали в виде беспроцентных текущих счетов, которые им были необходимы для расчетов. Весьма вероятно, что руководители предприятий «заинтересовывались» банками в сохранении своих депозитных и текущих счетов (многие из них входили в число учредителей банков и были членами советов директоров, что хорошо оплачивалось). Однако сохранение банковской системы в этот период обеспечивалось путем разрушения экономики, ибо все эти операции носили разрушительный для экономики характер. Отражением крайней слабости банковской системы СССР к концу перестройки явилась структура балансов коммерческих банков. Покажу это на примере банков РСФСР, по которым имеется необходимая информация на 1 октября 1991 года. По этим данным, доля фондов банка в общей структуре их баланса составила лишь 5,8 % [170]. С учетом описанной методики их образования фактическая доля была во много раз ниже, что уже само по себе говорило о низкой платежеспособности банков. Ничтожной оказалась доля срочных депозитов в пассивах банков – лишь 5,4 %. Колоссально выросла доля межбанковских займов: с 0,8 % на начало 1989 года до

24 % на конец 1991 года. Несмотря на большой рост вкладов населения, которые раньше находились только у Сбербанка, их доля в пассивах банковской системы (без Сбербанка) была ничтожна – менее 0,1 % на 1 июля 1991 года [171]. И население еще остерегалось новых банков, и те не хотели возиться с ними, поскольку по ним надо было платить в отличие от текущих счетов немалые проценты и ведение этих счетов требовало больших усилий. Вот такие интересные банки – практически без вкладов населения. Как видим, основная часть пассивов носила краткосрочный характер. Поэтому и кредиты чаще всего были краткосрочны: из всех выданных кредитов на краткосрочные (включая межбанковские), обычно сроком не более 3 месяцев, приходилось более 80 % [172]. Кредитов населению также почти не выдавалось. Тем не менее рентабельность банковской системы оказалась очень высокой: с переводом прибыли за полугодие на годовую базу – более 50 % по отношению к фондам банковской системы (даже без учета их переоцененности). Здесь сказались исключительно выгодные условия деятельности банков в тот период: почти бесплатные кредитные ресурсы и довольно высокие проценты по кредитам плюс колоссальная прибыльность операций с валютой у банков, имевших валютную лицензию (это были практически все крупнейшие банки). И такая высокая рентабельность была достигнута несмотря на высочайшие для того времени заработки руководителей и персонала банков. Не удивительно, что так много открывалось новых банков.

Этот краткий анализ общего баланса банков того периода позволяет выявить их преимущественно паразитическую природу. Особняком стоял Сбербанк СССР, который получал небольшие проценты за свои кредиты бюджету при повышающихся ставках по депозитам населению, что позволяло ему с трудом содержать свой персонал и вынудило пойти-таки на «замораживание» основной части вкладов в начале 1992 года. И хотя доля активов Сбербанка в общих активах банковской системы России составляла в это время более 1/4, его роль в хозяйственной жизни России в этот период была невелика, ибо кредитованием экономики он почти не занимался, да и средств для новых значительных кредитов государственному бюджету у него не было, поскольку приток вкладов от населения был невелик, а вклады предприятий только появились в относительно небольшом количестве.

Таким образом, к концу перестройки сформировалась очень слабая, ненадежная и разрушительная по своему влиянию на экономику банковская система.

Нельзя сказать, что это было для кого-то секретом. Советская специальная периодическая печать в течение 1991 года была по этому поводу тревогу. Только в качестве примера можно указать на очень квалифицированную статью в журнале «Коммунист», вышедшую летом 1991 года, где давался беспощадный анализ слабых сторон советской банковской системы того периода [173].

Вместе с тем к числу небольших достижений этого периода можно отнести, помимо приобретения опыта работы в рыночных (хотя и очень примитивных) условиях, изучения зарубежной литературы и опыта работы банковской системы в странах с рыночной экономикой, также приобретение относительно постоянной клиентуры и формирование персонала многих банков. Кроме множества очень мелких и слабых банков, сформировалось (или сохранилось) некоторое число более крупных. Среди них надо прежде всего назвать гигант – Сбербанк СССР, имевший персонал более 200 тыс. человек и занимавшийся тогда главным образом привлечением вкладов населения и обслуживанием коммунальных платежей, но уже начавший также размещать некоторую часть своих средств среди частных заемщиков (в основном же средства предоставлялись тогда в кредит государству). «Промстройбанк» сумел сохранить часть своих филиалов и тоже стал одним из крупнейших банков. Довольно значительны по своим масштабам для того времени были некоторые отраслевые банки. И, наконец, появились некоторые довольно крупные новые коммерческие банки («Менатеп», «Инкомбанк», «Столичный» и др.), а имена их основателей и руководителей М. Ходорковского, В. Виноградова, А. Смоленского, Б. Агапова, Р. Кадырова, А. Конаныхина (о последнем см. приложение 5 к этой главе) стали широко известны не только среди специалистов. Появились и первые два международных банка («ММБ» и «Диалог-банк») в виде совместных предприятий, которые обслуживали, однако, преимущественно совместные предприятия и первые иностранные предприятия. А. Хандруев назвал этот период в развитии банковской системы анархически-романтическим. Его можно назвать и «младенческим». «Младенец» мог вырасти или умереть. Это зависело и от самих банков, и от общего положения в экономике,

и от государства, и от действий регулирующих органов. Тогда (в 1991 году) казалось, что благоприятный исход крайне маловероятен из-за неблагоприятного состояния всех этих факторов.

Размышляя о причинах провала банковской реформы в России, Ю. Шор определил, как мне представляется, ее наиболее глубокую причину: «Мы перешли к перестройке социалистической банковской системы в капиталистическую, когда капитализма в стране и в помине не было. В подобных условиях ломать существующую структуру Госбанка СССР было если не преступлением, то величайшей глупостью» [174].

Следует обратить внимание на то, что процесс формирования банковской системы в СССР шел намного болезненнее, чем происходивший примерно в тот же период процесс формирования банковских систем в восточно-европейских странах, где он тоже был нелегким. Правда, многое здесь выявилось позднее, но признаки этого были видны уже в это время. Достаточно ознакомиться с трудами проходившей летом 1991 года в Токио конференции по реформированию банковских систем в восточно-европейских странах [175]. Сопоставление докладов представителей различных восточно-европейских стран с докладом представителя СССР В. Захарова показывает, насколько продуманнее и результативнее в подавляющем большинстве в наших соседних странах проходили банковские реформы. Но в них и капитализма было намного больше.

П р и л о ж е н и е 4

РОССИЙСКАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В КОНЦЕ ПЕРЕСТРОЙКИ ГЛАЗАМИ ИНОСТРАНЦЕВ

Полезно взглянуть на российскую банковскую систему в конце перестройки глазами иностранцев, хорошо представляющих, что такое рыночная банковская система.

В самом начале 1992 года вашингтонская фирма «Клиффорд А. Броди Ассошиэйтс», занимавшаяся финансовым консультированием, провела оценочное исследование российских банков. По ее мнению¹, в России не

¹ Результаты исследования приводятся по газете «We». – 1992. – № 2.

было обнаружено ни одного банка высшего класса, лишь несколько можно было отнести к категории «приличных». Почти из 2000 фирм, как презрительно пишут американцы, называющих себя «банками», лишь менее чем в 75 структурах работают люди, которых можно считать профессионалами в банковском деле, способными действовать на уровне международных финансовых стандартов. К наиболее приличным Броди относил: «Менатеп», «Токобанк», Сбербанк и Международный московский банк. Эту оценку можно считать и уничтожающей, и вселяющей некоторую надежду: все-таки нашлось, несмотря на молодость российской банковской системы, некоторое количество приличных банков. Один из них, правда, был международным (ММБ). Но среди них оказался и Сбербанк, считавшийся старомодным.

Несколько позже столь же негативную оценку состоянию российской банковской системы дали и другие иностранные специалисты. Менеджер коммерческого банка «Канзас-Сити» Лес Болл говорил летом 1992 года в интервью газете «We»: «Конечно, возникло множество коммерческих банков, но то, чем они занимаются, бесконечно далеко от нашего понимания банковского дела. Это не банкиры, а скорее менялы»². Автор статьи в газете «We» с изумлением рассказывал, что российские банки взимают плату как за открытие счета в банке, так и за снятие денег с него³. В связи с этим многие иностранные предприниматели для совершения своих операций вынуждены были привозить в Россию большие суммы наличными, что им казалось дикостью⁴. Зарубежные предприниматели в качестве слабости российской банковской системы отмечали также низкий размер капитала подавляющего большинства банков и отсутствие в их практике долгосрочных кредитов, которые обеспечивают основную прибыль западным банкам⁵. Представители иностранных банков считали, что пройдет пять, а то и десять лет, прежде чем российский банковский сектор станет похожим на западный⁶.

² Дарем Б. Молодые банки делают ставки на предпринимателей России // We. – 1992. – Сентябрь.

³ Там же.

⁴ Там же.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

Приложение 5

**ОСТАП БЕНДЕР РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ,
ИЛИ ПЕРВЫЙ РОССИЙСКИЙ ОЛИГАРХ АЛЕКСАНДР КОНАНЫХИН**

История взлета и падения Александра Конаныхина хорошо иллюстрирует и характер развития банковской системы на исходе перестройки, и характер самой предпринимательской деятельности в этот период, облик российских предпринимателей, источники их первоначального богатства и последующего его приумножения. Эта история и ее герой выглядят как описание деятельности Остапа Бендера в годы перестройки с учетом особенностей этого периода.

Начало взрослой жизни Конаныхина тоже было не совсем обычным. Он поступил в Московский физико-технический институт в 1985 году. Институт был одним из двух-трех самых престижных в СССР в тот период, поскольку готовил инженеров высочайшей квалификации для самых передовых отраслей ВПК. В этом институте всегда был огромный конкурс и, несомненно, очень строгий кадровый отбор по политическим соображениям, так как в нем изучалась самая передовая военная техника. Следовательно, Конаныхин был не просто очень способным человеком, скорее всего его родственники были влиятельными людьми либо в ВПК, либо в правоохранительных органах. Ни о чем подобном сам Конаныхин не сообщает (подавляющее большинство сведений о его жизни исходит от него самого). Первая коммерческая деятельность Конаныхина была связана со строительными «шабашками». После окончания второго курса он за одно лето на такой «шабашке» как руководитель строительного отряда заработал, по его словам, 26 тыс. р. – огромную сумму для того времени. За незаконную коммерческую деятельность и злоупотребления в качестве руководителя строительного отряда Конаныхин на третьем курсе был исключен из комсомола и отчислен из института. Поскольку отчисленные из института подлежали призыву в армию, он, по его собственному признанию, фиктивно за 30 тыс. р. женился на женщине с двумя детьми (именно столько детей надо было иметь, чтобы освободили от призыва). Освободившись и от опостылевшей ему учебы, Конаныхин расширяет свою коммерческую деятельность. Он создает в разных местах СССР почти два десятка строительных кооперативов с общим числом занятых в них около 600 человек¹. Это была вполне реальная для того времени ситуация. Как он сам утверждает, он был уже тогда «миллионером в любой валюте»², что возможно при тех фантастических доходах, которые имели тогда кооперативы.

¹ В. Надеин. Приключения самого нового русского в Америке // Известия – 1997. – 6 сент.

² Плаксин Г. Александр Конаныхин // Профиль. – 1997. – № 33. – С. 53.

На эти доходы он, по его словам, построил в модном подмосковном дачном поселке Малаховка дом площадью около 1 тыс. м² с бассейном и гаражом на 12 машин³. Так роскошно уже в те годы начали жить «новые русские».

Следующий этап его жизни выглядит уже просто загадочным. Конаныхин в 1990–1991 годах развивает поистине фантастическую биржевую и банковскую деятельность. Возможно, «ключом» к его успеху на этой стадии стало его знакомство с легендарным В. Ряшенцевым – бывшим руководителем концерна «АНТА», опекаемого с самого основания КГБ. Вряд ли это знакомство было случайным, как пытается представить Конаныхин. Возможно, для использования теневых финансовых ресурсов КГБ и КПСС понадобилось создать финансовые структуры и, чтобы не засвечивать заметные фигуры, в качестве зиц-председателя был избран молодой, энергичный и абсолютно беспринципный человек, каким и был Конаныхин. Во всяком случае совершенно невозможно представить, как без посторонней мощной финансовой поддержки он сумел создать эти структуры с начальным капиталом никак не меньше нескольких десятков миллионов долларов. Сначала было создано АО «Всероссийский биржевой центр», «наплодил бесчисленное множество структур, один перечень которых занимает полстраницы убористого шрифта»⁴. Самым крупным из них оказался зарегистрированный 9 августа 1991 года Всероссийский биржевой банк (ВББ). Его учредителями были другие структуры, созданные ранее Конаныхиным. Правда, Владимир Надеин, знакомый с материалами следствия по делу Конаныхина, уверяет, что этот банк был соткан «из воздуха»⁵. Видимо, в этом было немало правды. В те годы было немало подобных банков, где уставный капитал формировался лишь частично и притом за счет в сущности привлеченных средств. Но эти средства надо было привлечь. И здесь поражает масштаб лиц в управлении банком. Ни в одном банке того времени (и впоследствии) не было в составе совета директоров (или наблюдательного совета) такого количества высокопоставленных на время регистрации банка чиновников. Приведу их по данным на 1994 год: председатель наблюдательного совета – А. Масленников, бывший пресс-секретарь президента СССР; члены совета: академик В.В. Журкин – директор Института Европы РАН; И.Д. Лаптев – бывший главный редактор «Известий» и председатель Совета национальностей Верховного Совета СССР; В.А. Мартынов – академик, директор Института мировой экономики и международных отношений РАН; В.Е. Орлов – бывший министр финансов СССР; С.А. Ситарян – академик, бывший заместитель председателя Совета министров СССР; В.И. Щербаков – бывший первый заместитель председателя Совета

³ *Плаксин Г.* Александр Конаныхин // Профиль. – 1997. – № 33. – С. 53.

⁴ Там же.

⁵ *Надеин В.* Приключения самого нового русского в Америке // Известия. – 1997. – 6 сент.

министров СССР. Очевидно, что все они – очень крупные реформистские деятели союзного руководства последнего периода с колоссальными политическими и деловыми связями, ради которых их и привлекли в этот банк. Но их охотно пригласили бы и в другие банки. Ведь среди них три академика АН СССР – небывалый случай в истории банковской системы России, хотя в сущности тоже чиновники, коими было подавляющее большинство директоров академических институтов того времени. Чем же их привлек именно этот банк, возглавляемый 25-летним кооператором с сомнительной биографией? Некоторый свет на характер этого банка проливает привлечение в качестве его ведущего сотрудника бывшего начальника внешней разведки СССР (первого главного управления) Л.В. Шебаршина, о чем стало известно только в 1997 году, во время шумного процесса над Конаныхиным в США. Сам Шебаршин в воспоминаниях, изданных в 1994 году, пишет об этом нарочито туманно: «В этот момент группа молодых московских банкиров предложила подумать о создании фирмы, которая занималась бы обеспечением безопасности частного сектора»⁶. Название банка не упоминается. Шебаршин привлек к работе в этой фирме многих бывших работников разведки и правоохранительных органов. В. Надеин комментирует привлечение Конаныхиным звезд советского руководства в ВББ просто: «Но самый его главный дар – покупка советских, а затем и российских чиновников самого высшего ранга. Генералы КГБ, министры, первые замы – все это оказалось дешевой. Мальчишка покупал государственных мужей... за какие-то десятки тысяч долларов и делал на них сотни тысяч»⁷. Но их ведь и другие банкиры охотно купили бы? Не догадались? Не хотели связываться с бывшими деятелями советского прошлого, даже реформаторами? А что, если рассматривать создание этого банка как осуществление спонтанной приватизации советской экономики ее реформистским руководством? Загадкой, правда, остается, почему орудием этой приватизации был избран Конаныхин, а, скажем, не Сергей Шаталин, который тоже создал банк в это же время. Возможно, что и часть высшего российского руководства была причастна к созданию банка. Как пишет Г. Плаксин, «в кулуарах упорно говорили о поддержке всех начинаний банка ВББ премьером России Иваном Силаевым. Премьер действительно почтил своим присутствием несколько банковских мероприятий, что о многом говорило»⁸.

Очень быстро (всего через два месяца после регистрации) ВББ получил валютную лицензию, открывавшую дорогу для самых выгодных в то время валютных спекуляций. И, воспользовавшись этой лицензией, банк вскоре громко заявил о себе организацией валютных аукционов, на которых прода-

⁶ Шебаршин Л.В. Из жизни начальника разведки. – М., 1994. – С. 165.

⁷ Надеин В. Приключения самого нового русского в Америке // Известия. – 1997. – 6 сент.

⁸ Плаксин Г. Александр Конаныхин // Профиль. – 1997. – № 33. – С. 54.

валось валюты не меньше (но значительно дешевле), чем на аукционах тогда еще существовавшего Госбанка СССР. Другой нашумевшей акцией этого банка стал выпуск в самом конце 1991 года рублевых и валютных депозитных сертификатов и металлических сертификатов с портретом жены Конаныхина – нового и удобного для пользователей анонимного денежного инструмента, что некоторые экономисты считали равноценным денежной эмиссии⁹ (лишь впоследствии, уже в 1992 году, Банк России запретил проведение валютных аукционов ВББ). Эти мероприятия ВББ показывают умелую и весьма квалифицированную работу его руководителей и советников.

Банк учредил деловую газету «Биржевые ведомости», главным редактором которой стал Масленников. Выходит, Конаныхин первый у нас в стране стал создавать медиаимперии. Эта газета заявила о себе уже во втором номере за 1992 год, организовав и опубликовав очень квалифицированное обсуждение с участием всех членов своего наблюдательного совета банка и Шебаршина¹⁰ экономической политики российского правительства и экономического положения России в самом начале 1992 года .

За этой бурной предпринимательской деятельностью руководство банка не забывало и о себе. По словам Конаныхина, «с начала 1992 года Конаныхин арендовал бывшую дачу Горбачева в Александровке, еще на трех "цековских" дачах поселились его соратники, Рыжков (дача маршала Жукова в Сосновке), В.И. Кисин (дача премьер министра СССР Н. Рыжкова в Заречье-4), Лазаренко и Солдатов (дача в Горках-9). Вместе с дачей Конаныхин арендовал для себя "членовозы" "ЗИЛ" и охрану из "девятки" (девятое управление КГБ, охранявшее высшее советское руководство). Апофеозом похода по местам партийной славы стало проведение в марте 1992 года собрания акционеров ВББ в бывшем Доме приемов ЦК КПСС на Воробьевых горах»¹¹. Если Конаныхин не обманывает, образ жизни его и сотрудников в то время был самым роскошным в России. И в этом отношении он заслуживает звания первого российского олигарха.

Каковы были отношения Конаныхина с властными структурами? Он уверяет, что сыграл огромную роль в победе Б.Н. Ельцина на выборах в Верховный Совет России в 1990 году, выделив на его избирательную кампанию ни много ни мало 7,8 млн долларов. Вряд ли, однако, у него вообще их было столько в этот период. Но не этим ли (или меньшей по размерам, но все же значительной помощью) объясняется благожелательное отношение к нему Центрального банка России, который быстро зарегистрировал его банк и предоставил ему генеральную валютную лицензию, участие Силаева в мероприятиях банка и получение Конаныхиным и его сотрудниками возможности

⁹ Александров М. Частная эмиссия // Независимая газета. – 1992. – 10 янв.

¹⁰ Биржевые ведомости. – 1992. – № 2. – С. 1.

¹¹ Плаксин Г. Александр Конаныхин // Профиль. – 1997. – № 33. – С. 54.

арендовать самые престижные правительственные дачи и получить почетную охрану? Конаныхин даже уверяет, что был единственным российским бизнесменом, сопровождавшим Ельцина во время его визита в США в июне 1992 года. Таким образом, он заложил традицию преуспевающего олигарха благодаря связям с государством, подкупа его чиновников. Конаныхин умудрился одинаково хорошо использовать и реформистских советских высших руководителей, и борющихся с ними российских руководителей. Не потому ли, что те и другие одинаково хорошо откликнулись, как считает, В. Надеин, на вид больших денег? И это искусство Конаныхин освоил быстрее и лучше других, показав и здесь пример.

С августа 1992 года дела Конаныхина в банке и в России стремительно пошли вниз. Причины этого не вполне ясны. Враги Конаныхина уверяют, что причиной была роскошная жизнь Конаныхина в России и за границей, хищение им в августе 1992 года средств банка. Конаныхин уверяет, что его враги пытались подчинить банк одновременно и КГБ, и мафии. Прежде чем понять эти причины, необходимо хотя бы кратко остановиться на положении банка, как оно рисуется из очень неполной и недостоверной финансовой статистики, правда, несколько более позднего периода. Сравнение финансовой информации об этом банке с информацией о других крупных банках («Инкомбанк», «Менатеп»)¹² не в его пользу. Если по величине уставного фонда они сравнимы, то ВББ (по данным на начало 1994 года) на порядок отстает от них по валюте баланса. Нет сведений о размере его резервного фонда и прибыли, ничтожна величина кредитных вложений. В доходах банка велика доля доходов от комиссионных операций. Возникает предположение о справедливости вывода российского следствия, что главной особенностью этого банка была его специализация исключительно на «отмывании» денег. Отсюда хрупкость успеха и неизбежность провала¹³. И три академика не могли (и хотели ли?) этому помешать.

Были ли еще причины краха Конаныхина? Возможно, сказалось ослабление поддержки его российскими властями. И. Силаев ушел с поста главы правительства, покинул пост главы Центрального банка Г. Матюхин. Весьма вероятно, что его коллегам и вдохновителям Конаныхин стал уже на каком-то этапе не нужен.

Так или иначе, произошло отстранение от экономической власти первого олигарха в России. Его взлет и крах многое проявляют в характере российского предпринимательства в тот период.

¹² Коммерческие банки России. – М.; Н. Й., 1994. – Т. 1. – С. 115–117, 246–248, 389–391.

¹³ Надеин В. Приключения самого нового русского в Америке // Известия. – 1997. – 6 сент.

1.3.6.2. Начало создания рыночной страховой системы

Если о состоянии банковской системы СССР и России в годы перестройки имеется, пусть далеко не всегда полная и объективная, отечественная и западная экономическая и даже мемуарная литература, то развитие страхования в СССР в этот период освещено несравненно хуже. Исследователь в этой области нередко уподобляется археологу. Нет даже многих необходимых для анализа сводных статистических данных. Между тем по своей роли в рыночной экономике развитых капиталистических стран (например, по активам) страховая система почти не уступает системе коммерческих банков. Отмечу, что невнимание к истории страховой системы в нашей стране корреспондирует с весьма недостаточным вниманием к ней экономической теории (ни один из классиков экономической науки не уделил ей серьезного внимания). В стандартных учебниках экономической теории о ней даже не упоминается, хотя страхование оказывает значительное влияние на все стороны экономической жизни. Не повезло страховой системе и в экономической истории. Даже великий Ф. Бродель в своей книге «Игры обмена» как раз о страховых компаниях почти ничего не пишет, хотя в экономической жизни развитых стран мира в XVII–XVIII веках они уже играли немалую роль (например, в морском страховании и страховании от огня). Почти ничего не пишет о страховании и П. Лященко в трехтомной истории народного хозяйства СССР.

Начать рассмотрение вопроса об эволюции страховой системы в СССР в период перестройки целесообразно с уяснения ее места в советской (и вообще командной) экономике. Уже исходя из самой сущности командной системы, достаточно очевидно, что масштабы страховой деятельности в ней должны быть несравненно ниже, чем в рыночной экономике. Риск в хозяйственной деятельности и жизни граждан в условиях советской экономики был намного ниже, поскольку существовала финансовая система, возмещавшая убытки от различного рода неожиданных и не зависящих от предприятия потерь, а граждане были защищены в той или иной степени от многих неожиданных бедствий развитой системой социального обеспечения и полной занятостью, бесплатным медицинским обслуживанием. Неоднократно учеными даже ставился вопрос о полной ликвидации системы страхования в недалеком будущем. Одним из немногих противников умаления роли страхования в СССР был В.К. Райхер, автор

замечательной книги о страховании, вышедшей в 1947 году, но его доводы в защиту страхования не выглядели очень убедительными. И если оно все же сохранилось, то скорее из фискальных соображений, поскольку давало доходы государственному бюджету, и по инерции. Как впоследствии писал глава Госстраха СССР В. Шахов, «отношение к страхованию в СССР было плевым». Следствием всего этого явилась крайне низкая страховая культура населения.

Главными отличиями отечественной страховой системы от страхования в странах с рыночной экономикой, помимо естественного монопольного положения нашего государства на эту деятельность, являлось также преобладание обязательного личного и имущественного страхования и ограничение имущественного страхования негосударственным сектором экономики (в некоторых европейских социалистических странах страховалось и имущество государственных предприятий). Естественно, страхование носило плановый характер, как и деятельность других финансовых институтов. В связи с ростом благосостояния населения СССР в послевоенный период, особенно в 1960–1970-е годы, бурно росло страхование жизни как дополнительный источник обеспечения от возможных личных рисков и страхование личного имущества. Страхованием занималось работавшее на хозрасчете Главное управление государственного страхования – Госстрах СССР, входившее в состав Министерства финансов СССР с региональными управлениями и многочисленными местными отделениями (инспекциями). Кроме того, с 1947 года существовало самостоятельное предприятие по страхованию внешнеэкономических рисков – Ингосстрах СССР. Во всей системе государственного страхования в середине 1980-х годов трудилось более 200 тыс. человек (в основном в системе Госстраха СССР). Эта система обладала всеми недостатками монопольной структуры: ограниченным набором услуг, негибкостью, серьезными злоупотреблениями и медлительностью в части возмещения убытков и т. д. Но были в ней и достоинства, присущие крупным структурам: большие финансовые ресурсы, наличие определенного количества относительно квалифицированных работников. Вместе с тем уровень квалификации ограничивался низкими требованиями монопольной структуры. Так, работники Госстраха плохо были знакомы с актуарными расчетами (основанными на теории вероятности и математической статистики методами расчета страховых тарифов) [176].

Начавшийся в период перестройки переход к рыночным отношениям, естественно, привел к изменениям и в сфере страхования. Эти изменения происходили позднее и медленнее, чем в банковской сфере, по-видимому, потому что значение страхования для рыночной экономики понималось и научной общественностью, и правительством значительно хуже, чем значение банковской сферы. В этой системе не нашлось деятеля типа М.С. Зотова, который предложил бы расчленить Госстрах по региональному или предметному принципу. Поэтому перестройка в системе страхования началась с изменений характера деятельности Госстраха СССР. Первым мероприятием в этом направлении был перевод на хозрасчет инспекций, что должно было увеличить их заинтересованность в результатах работы. Эта работа началась уже с начала 1989 года. Однако к лету 1990 году на хозрасчет было переведено лишь более 500 инспекций из 5577, т. е. менее 10 % [177]. Появились и новые виды страхования (например, добровольное страхование имущества государственных предприятий, с конца 1970-х годов страховалось только имущество совхозов), несколько сузилась сфера обязательного страхования. Вместе с тем правление Госстраха, скорее всего вынужденно, в 1990 году «выступило с инициативой» формирования страхового рынка с участием страховых компаний с разной формой собственности, причем в монопольном ведении Госстраха СССР оставалось обязательное страхование [178]. Правление даже участвовало в формировании некоторых акционерных страховых компаний, хотя закона о таких компаниях еще не было [179]. Однако процесс формирования страховых компаний других форм собственности начался независимо от «инициативы» Госстраха СССР. Как и в банковской сфере, эта возможность появилась с принятием закона о кооперации, в котором предусматривалась возможность создания кооперативных страховых компаний. Первой такой компанией, насколько удалось установить, стала компания «АСКО». Она была создана бывшим рядовым работником Госстраха СССР – строителем по специальности Геннадием Дувановым в сентябре 1988 года и назвала себя акционерной страховой кооперативной компанией [180] (откуда и сокращенное название «АСКО»). Начальный ее капитал был сформирован за счет кредита районного отделения «Жилсоцбанка» г. Москвы в размере 100 тыс. р. [181]. Вначале «АСКО» занималась только имущественным страхованием, в основном кооперативных предприятий торговли и общественного питания. Вскоре начали страховать жизнь

кошек и собак, а затем автомобили и квартиры богатых людей (сумма страховки последних равнялась 1 млн р. [182] – колоссальная сумма для конца 1980-х годов). Как с гордостью сообщает первый президент компании «АСКО», ее преимуществом перед Госстрахом являлось то, что страховое возмещение компания выплачивала через 72 часа после наступления страхового случая, в то время как Госстрах – через полгода [183]. Далеко не все было розовым в жизни компании: из первых ее 25 работников «практически никого не осталось – или ушли, или оказались нечистыми на руку» [184]. Почему ушли (а не были уволены), автор не пишет. Упущение восполняет генеральный директор компании Г. Фидельман: «У компании возникли серьезные финансовые трудности: после пожара кооперативного киоска мы выплатили практически все, что у нас было. В результате первый состав почти весь разбежался» [185]. Очевидно, сколь слаба эта страховая компания, если пожар только одного киоска поставил ее на грань банкротства. Не зря руководство Госстраха СССР предупреждало тогда о ненадежности новых страховых компаний. Тем не менее «АСКО» выстояла (то ли новый кредит получила, то ли подоспели страховые премии новых страхователей, не подозревавших о ее проблемах). Ее успехи в последующем Фидельман объясняет так: «Во-первых, наших потенциальных клиентов, связанных с частным делом, становилось все больше и больше, и их интерес к сотрудничеству с независимой организацией их же порядка был выше, чем к сотрудничеству с государством. Во-вторых, мы с самого начала знали, как грамотно вести страховое дело, не брать наобум все, что попало, а шаг за шагом продвигаться к сервису для клиента, делать для него все, что возможно» [186]. Я бы добавил еще одно обстоятельство: руководители «АСКО» оказались скромными людьми и не обогащались за счет компании. Президент компании пишет о своих бытовых условиях в 1994 году, когда компания уже стала одной из крупнейших в России: «Мы с женой и двумя детьми живем в коммунальной квартире. В нее мы переехали из однокомнатной квартиры, которая была у нас под Москвой... Мы въехали в две комнаты, теперь у нас их три. Квартира пятикомнатная, дом – в центре. Сосед крепко пьет и разъезжаться со мной не хочет» [187]. А вот что пишет о своих бытовых условиях Григорий Фидельман: «Изначально материального благосостояния я не искал. Да и сейчас не такие уж мы богачи. У меня нет ни дачи, ни своей квартиры, я все еще живу у тещи» [188]. Оба бизнесмена вели себя как протестантские бизнесмены XVII–XVIII веков или как русские старообрядцы.

Сколько было создано негосударственных страховых компаний до завершения перестройки и каковы были масштабы их деятельности в этот период, установить практически невозможно. Дело в том, что в отличие от банковского дела в СССР и РСФСР, как и в других союзных республиках, не было организации, которая занималась бы лицензированием страховых компаний и надзором за их деятельностью. Регистрировали страховые компании самые разные организации: чаще всего местные советы, нередко регистрационные палаты, иногда Министерство финансов СССР [189]. Не было и единого центра по сбору их отчетности. Уже позже появились сообщения о том, что число страховых компаний только в России в 1991 году составило 300 [190], в то время как в 1991 году чаще всего называлась цифра 30 [191]. По-видимому, основной взлет в их регистрации пришелся на конец 1991 года, после провала августовского путча. Тогда, кстати, была зарегистрирована крупнейшая впоследствии страховая компания «РОСНО». Можно полагать, что за несколько месяцев в конце 1991 года было зарегистрировано около 300 страховых компаний. Таких стремительных темпов не знала даже банковская система. Но это определило и их крайнюю слабость.

Что касается работы иностранных страховых компаний, то их в нашей стране не было, только в 1991 году была создана совместно с итальянской страховой компанией и Госстрахом СССР первая страховая компания, которая занималась лишь обучением страховому делу, а не страховыми операциями. Тогда же появились представительства немецких перестраховочных компаний. В любом случае, ввиду молодости и слабости новых страховых компаний, даже в 1991 году основная деятельность по страхованию осуществлялась двумя государственными организациями: Госстрахом СССР и Ингосстрахом СССР. Ни по численности персонала, ни по капиталу мелкие частные страховые компании не могли сравниться с Госстрахом СССР ни в одиночку, ни все вместе. Достаточно сказать, что его резервы составляли тогда 9 млрд р., а значит, и активы были примерно такими же, в то время как активы отдельных частных компаний составляли в лучшем случае 10–20 млн р. (как, например, у компании «РОСНО»), а у большинства во много раз меньше.

Но энергия предпринимателей в создании новых компаний в таком сложном виде деятельности, как страховой, все же впечатляет. Нетрудно понять причину этой активности: энергичные предприниматели

сообразили, что страхование может быть высокоприбыльным (таким оно, кстати, было всегда и в системе Госстраха СССР) именно в условиях тогдашней экономики. Дело в том, что при страховании складывается значительный разрыв между поступлением страховых платежей (премий) и возмещением убытков. В условиях инфляции, при ее неучете в страховых договорах (что вследствие низкой экономической культуры предпринимателей и граждан было тогда скорее правилом, чем исключением), это служило источником огромной прибыли, например, при конвертации страховых резервов в иностранную валюту. Весьма вероятно, что уже тогда применялись и очень выгодные серые схемы страхования для ухода от налогов. У страховых кооперативов были и более низкие налоги на прибыль. Наконец, страховые тарифы кооперативных страховых компаний, если верить В. Шахову, оказались в этот период на порядок выше, чем у государственных [192]. Скорее всего это объяснялось и нежеланием кооперативов показывать государству размер своего имущества, и их большими доходами. С другой стороны, для страховых кооперативов это было известной защитой от настоящей и будущей инфляции. Госстрах СССР такой защиты не создавал и столкнулся с огромными финансовыми проблемами и в 1991, и в 1992 годах, когда нужно было выплачивать повышенные зарплаты своему огромному персоналу, и другие возросшие эксплуатационные расходы.

Вместе с тем поражает беззаботность государства при регулировании такого важного института рынка, как страхование. Не было создано даже органа лицензирования деятельности страховых компаний, не было установлено финансовых или кадровых требований к новым страховым компаниям в отличие от банковской системы, где такие требования, хотя и очень слабые, все-таки были приняты. Не было выработано закона о страховании, хотя разговоров о его необходимости в 1990–1991 годах было немало. Первые нормативные акты о лицензировании страховой деятельности появились почти одновременно только летом 1991 года в виде постановлений правительств СССР и РСФСР, но их нельзя было реализовать из-за того, что органы страхового надзора не были созданы.

Внешне могло показаться, что страховой рынок в 1990 году, и особенно в 1991 году, переживал расцвет. Создавалось много новых компаний, вводилось все больше новых видов страхования, росла стоимость полученных премий и страхового возмещения. На самом деле он переживал глубокий кризис, отражавший кризис всей экономики.

Особенно сильно на страховой системе сказывалась инфляция, поскольку значительная часть обязательств страховых компаний носит долгосрочный характер. Нет достаточной статистики, чтобы определить размеры страховой системы (например, статистики занятости в этой сфере). Объем страховых премий и возмещений отражал исключительно рост цен в экономике: в неизменных ценах он снизился в несколько раз. Так, объем страховых премий в 1991 году по сравнению с 1990 годом снизился даже абсолютно примерно на 6 % [193], а с учетом роста цен в этот период – не менее чем в 3–4 раза, произошло таким образом драматическое реальное снижение объема страховых премий. При этом страховые платежи от народного хозяйства даже номинально снизились почти в 2,5 раза, а реально – раз в 10 [194]. Упало со 123 млн до 120 млн количество страховых договоров по добровольному страхованию среди населения, которое в предыдущей пятилетке росло на 3 млн в год [195]. Ни предприятиям, ни населению, подавляющая часть которого катастрофически обнищала, было не до страхования. А состоятельные люди не доверяли ни старым, ни новым страховым компаниям. Новые страховые компании были немощны по капиталу и ничтожны по числу занятых, не говоря уже о квалификации (как вспоминал президент компании «РОСНО» Евгений Кургин, среди первых 14 работников его компании не было ни одного, кто бы раньше занимался страховым делом) [196]. Еще в меньшей степени отечественные страховые компании могли выступать источником средств для развития экономики, как это происходит в странах с рыночной экономикой. У Госстраха СССР резервные средства были обесценены инфляцией и на две трети заморожены в государственном долге, по которому платили смешные 3 % годовых. У новых компаний резервные средства были просто ничтожны. Для оценки качества страховой системы того периода сошлюсь на компетентное мнение президента страховой компании «АСТРОВАЗ», относящееся, правда, к началу 1993 года, но тем более справедливое для 1991 года: «Страховых компаний – тысяча, а реально работающих – 20–25, остальные же, заключив 5–10 страховых договоров, живут на полученные премии, проедают потихоньку уставный капитал, даже не думая о том, что может случиться» [197]. Можно сказать, что в 1991 году отечественная страховая система была убогой во всех отношениях (финансовом, кадровом, организационном) даже по сравнению с очень слабой банковской системой. Возможно, именно страховая система служит индикатором капитализации экономики, и

слабость отечественной страховой системы России в 1991 году (как и впоследствии) отражала крайнюю экономическую, политическую и ментальную слабость российского капитализма.

1.3.6.3. Начало создания институтов рынка ценных бумаг

В заключение этого подраздела рассмотрю возникновение и развитие институтов рынка ценных бумаг. Разговоров о нем было немало в 1988–1989 годах, но и сам рынок, и его институты возникли только в 1990–1991 годах. Первым появился рынок государственных ценных бумаг. Правда, в советский период был свободный рынок 3 %-х облигаций государственного займа СССР, но и ежегодные выпуски этого займа, и его общие размеры были незначительны. У государства существовал более дешевый и удобный способ финансирования своего дефицита в виде кредитов Госбанка (фактически Сбербанка) СССР и эмиссии денег. Поскольку и Госбанк СССР, и Сбербанк с получением ими большей самостоятельности отказывались предоставлять кредиты правительству по низкой ставке, пришлось вернуться к выпуску массовых займов. В 1990–1991 годах правительство СССР предприняло несколько попыток разместить свои займы для покрытия огромного дефицита бюджета, но эти попытки закончилось полным провалом, поскольку процент по ним был установлен намного ниже реальной инфляции и доверие к правительству тогда было минимальным. Часть этих выпусков выкупили государственные кредитные институты, которым деваться было некуда. Вторичного рынка по этим бумагам так и не возникло, так как не было желающих покупать их по любой цене.

Реальный рынок ценных бумаг возник с началом выпуска частных ценных бумаг. Зеленый свет этому рынку был открыт с принятием постановления правительства СССР об акционерных обществах в июле 1990 года. В предвосхищении бурного развития рынка частных ценных бумаг с конца 1990 года начала формироваться инфраструктура этого рынка. На открывавшихся по всей стране биржах создавались фондовые отделы. Их число уже в 1991 году превысило два десятка. В 1991 году были созданы и специальные фондовые биржи, сначала в Москве: Московская центральная фондовая биржа (МЦФБ), Международная московская фондовая биржа (ММФБ), а затем и в провинции – Сибирская фондовая биржа (Новосибирск), Санкт-Петербургская,

Нижегородская [198]. Было создано несколько инвестиционных компаний по операциям с частными ценными бумагами. Наиболее известной из них была компания «РИНАКО». Созданная при поддержке Российской товарно-сырьевой биржи, она поставила перед собой амбициозную задачу – создать рынок ценных бумаг [199]. Эту задачу она пыталась решить путем содействия законодательной, консультативной, образовательной и коммерческой деятельности на фондовой бирже и вне ее. Одним словом, создавала себе поле для работы. Компания уже к концу 1991 года, еще до возникновения серьезного и масштабного рынка ценных бумаг, имела штат в 150 человек и на волне эйфории вокруг этого рынка и обилия шальных денег в стране разместила свои акции на сумму более 1 млрд р. Возникло множество брокерских контор по торговле ценными бумагами. Так, только на Московской центральной фондовой бирже было зарегистрировано 164 таких контор [200].

В начале 1991 года были широко распространены (от непонимания условий для такого рынка) прогнозы лавинообразного выпуска частных ценных бумаг и роста вторичного рынка. Этим и объяснялся столь стремительный рост числа фондовых бирж и инвестиционных компаний в этом году. Действительность быстро и в очередной раз опрокинула эти прогнозы. Возникшие в этом году многие тысячи акционерных обществ в подавляющем большинстве оказались закрытыми, а немногочисленные открытые акционерные общества по новым эмиссиям (которых было совсем немного) только ничтожное количество своих акций пускали на рынок ценных бумаг, продавая основную часть среди старых акционеров (учредителей). Таким образом, на рынок ценных бумаг попали в основном акции самих бирж и наиболее крупных новых банков. Почти никто из новых акционерных компаний не утруждал себя ни выплатой дивидендов, ни публикацией отчетов о результатах своей деятельности, ни выпуском проспектов эмиссий новых ценных бумаг (великим достижением считался выпуск в самом конце 1991 года проспекта компании «НИПЕК», хотя его информационная ценность была близка нулю). Эта «инвестиционная компания» с уставным капиталом в 25 млн р. имела смелость объявить подписку на акции стоимостью 3 млрд р. [201]. Впрочем, конец 1991 года вообще был периодом, когда большие эмиссии планировались многими коммерческими структурами. Так, Московский акционерный банк «Гер-

мес», руководимый еще одной звездой тогдашнего российского бизнеса Валерием Неверовым, совсем без какого-либо проспекта объявил об эмиссии акций на 1 млрд р. Законодательство о порядке эмиссий ценных бумаг и об их допуске на биржи тогда отсутствовало. Да и проверить достоверность этих отчетов и проспектов было и невозможно, и некому [202]. Только великое экономическое невежество новых предпринимателей и вообще богатых людей и наличие у них массы шальных денег могли привести к тому, что эти акции покупались, росли в цене темпом, превышающим темпы инфляции. Особенно это относится к акциям крупных бирж. Но уже к концу 1991 года начало приходить понимание «дутого» характера биржевого бума. В результате как раз в конце декабря 1991 года акции почти всех котирующихся на бирже компаний покатались вниз – на фоне особенно быстрого роста цен. В целом, за 1991 год объем торговли ценными бумагами на всех биржах России достиг 1,2 млрд р. [203]. Это составило лишь менее 2 % от всего оборота бирж, а в абсолютном выражении (с учетом покупательной способности рубля в этот период на уровне 20–30 р. за 1 доллар) – менее 100 млн долларов. При комиссионных брокеров на уровне 0,2–0,3 % от суммы сделок это давало годовой доход от комиссионных менее 0,5 млн долларов. Очевидно, основная часть их дохода образовалась за счет самостоятельной торговли ценными бумагами на фоне роста цен акций в 1991 году. Вместе с тем в этот период активно велась торговля ценными бумагами на внебиржевом рынке, хотя даже приблизительные ее размеры установить не представляется возможным [204].

Если подытожить результаты деятельности по созданию рынка ценных бумаг в период перестройки, то можно сказать, что в эти годы были созданы первоначальные, очень несовершенные законодательные и организационные формы его функционирования. Появились кадры для такой деятельности, еще весьма неквалифицированные. Однако реальная деятельность этого рынка практически еще не началась. Для него еще не возникли экономические предпосылки в виде приватизации и коммерциализации экономики. В этом судьба институтов рынка ценных бумаг чрезвычайно напоминала судьбу страховой системы.

1.3.7. ОРГАНИЗОВАННАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ

В годы перестройки, особенно в ее заключительный период, организованная преступность стала значительным экономическим фактором. Здесь важно определить понятие организованной преступности. Экономическая преступность возникла, конечно, значительно раньше перестройки. И в нее еще в 1970-е – начале 1980-х годов были вовлечены десятки миллионов людей [205]. И немалая часть ее носила организованный характер. Были преступные иерархизированные группировки со своими высшими и средними руководителями, рядовыми членами и «крышами» в административном и партийном аппаратах. Отличие группировок прежних лет от аналогичной преступности в период перестройки состояло в следующем: 1) экономические преступления совершались чаще всего «по совместительству» с обычной трудовой деятельностью; 2) силовой элемент в экономической преступности либо отсутствовал, либо был минимален. Обычная уголовная преступность выступала в качестве антипода экономической преступности, подвергая ее нападениям, облегчаемым тем, что экономические преступники избегали обращаться к правоохранительным органам за защитой из опасения обнаружить свои незаконные доходы и промысел. Обе эти особенности начали постепенно исчезать в период перестройки.

Изучение организованной преступности в этот период связано с естественными ограничениями. Лидеры преступных группировок не оставляют мемуаров (Л. Билунов – редчайшее исключение, но и он, очевидно, самые важные свои дела не раскрывает). Большинство лидеров уже убиты, часть из них эмигрировали. Не раскрыты архивы правоохранительных органов, касающиеся деятельности преступных группировок. Многие руководители правоохранительных органов сами были на содержании у организованной преступности. Тем не менее благодаря исследованиям некоторых ученых (например, В.В. Волкова) и ряда журналистов можно составить представление о характере деятельности организованной преступности в этот период.

Неизбежность огромного влияния организованной преступности на общественную жизнь в случае ослабления СССР одним из немногих предвидел В. Шульгин. Проведя много лет в тюрьме и соприкоснувшись там с преступным миром СССР, он сделал вывод, что это самая

энергичная, смелая и умная часть советского общества. Действительно, решиться на борьбу с мощнейшей советской системой, пусть и в специфической сфере уголовной преступности, могли только смелые и нередко весьма изобретательные люди. Другое дело, что этим людям не хватало общей культуры, а естественный отбор в этой сфере и сложившиеся в ней неписанные правила характеризовали это сообщество как отличающееся исключительной жестокостью и стремлением решать разногласия внутри среды преимущественно силовыми методами. Эти обстоятельства должны были крайне затруднить захват этим сообществом лидирующего положения в обществе и экономике, если бы такая возможность появилась.

Экономика СССР периода перестройки создала новые возможности для организованной преступности в экономической сфере. Появилось огромное количество новых субъектов экономической деятельности в виде индивидуальных предпринимателей, кооперативов, арендных предприятий, совместных предприятий, коммерческих банков и т.д. Эти новые предприятия в силу своих небольших размеров и неопытности не имели возможности наладить систему защиты и легко становились жертвами грабежа и других видов домогательств организованной преступности, прежде всего рэкета. У милиции в силу огромного расширения сферы экономической уголовной преступности просто не хватало сил (а нередко и желания) защитить от домогательств новые экономические структуры. Что касается желания работников милиции, то вот как об этом пишут известные исследователи организованной преступности в России: «"Кооператоры" редко заявляли в милицию, а те, которые все-таки заявляли, далеко не всегда получали реальную помощь, потому что сами милиционеры не очень хотели защищать тех, которых они совсем недавно сажали за спекуляцию и фарцовку» [206].

Открывшиеся в результате перестройки возможности для организованной преступности оказались настолько велики, что в нее быстро было вовлечено множество новых лиц и организаций. Речь идет прежде всего о лицах, владеющих приемами силовой борьбы, – борцах, боксерах и других спортсменах. В период перестройки спортивные клубы лишились части финансирования со стороны предприятий и государства. Новые преступные группировки формировались на базе ряда спортивных клубов. Наконец, в эту сферу были вовлечены этнические группировки из наций, отличавшихся исторически традициями грабежа чужого имущества (особенно чеченцы). Понятно, что характер

этих новых преступных группировок отличался от старых, это создавало источник для вражды между ними на почве сфер влияния и грабежа. Сюда примешивались и национальные противоречия (например, между славянами и неславянами).

Расширение возможности получения прибыли в результате легальной и нелегальной экономической деятельности порождало мысль о непосредственном участии (или под прикрытием) преступных группировок в экономической деятельности. Для этого использовались средства, полученные от рэкета. Традиционным для западных стран коммерческим проектом организованной преступности явились приносящие колоссальные прибыли игорные дома. Ранее игорный бизнес в СССР являлся излюбленной сферой нелегальной преступности. Теперь стало возможным его легализовать. На начало 1991 года в стране работало три казино с 500 игровыми автоматами, к концу года игровой бизнес получил уже серьезное развитие [207]. Организованная преступность в России занялась и другими традиционными его сферами: питейными заведениями в сочетании с проституцией (ночными клубами и дискотеками), проституцией в обычном виде и под видом конкурсов красоты. Кроме того, под прицел организованной преступности попал исключительно доходный в России рынок торговли отечественными и импортными легковыми автомобилями [208].

Проникала организованная преступность и в банковский, и в страховой бизнес, хотя точные размеры этого проникновения установить нелегко. Органы МВД неоднократно приводили данные, согласно которым в этот период организованная преступность контролировала большую часть банковской системы. Но слово «контроль» может включать и рэкет этой сферы. Весьма вероятна и фальсификация этих данных с целью поднятия значимости силового ведомства, которое между тем на практике мало что предпринимало для борьбы с организованными преступниками.

Проникновение преступных группировок в банковскую сферу было весьма выгодным делом и открывало возможности использования ее для перекачки доходов за границу. К тому же при низких требованиях к уставному капиталу это было весьма доступным бизнесом. Наибольшую известность получила связь с банковским бизнесом крупного деятеля организованной преступности Отари Квантарашвили. По сведениям Павла Хлебникова, полученным в беседах со специалистами-правоведами, занимающимися организованной преступностью, к концу

перестройки чеченские преступные группировки «вышли на финансовые рынки, установив контроль над многими банками» [209]. Можно предположить, что речь идет о том, что либо эти банки были созданы самими чеченцами, либо под угрозой силы их первоначальные владельцы вынуждены были предоставить чеченским преступным группировкам решающую роль в банковской деятельности, допустив их в состав правлений. Последнему предположению противоречит, правда, малочисленность этих группировок, насчитывавших, по оценкам П. Хлебникова, лишь 1000 человек, в большинстве боевиков. Скорее всего руководители этих группировок за хорошую плату находили сообщников из среды банковских работников.

Благоприятствовало проникновению в экономическую жизнь организованной преступности ослабление борьбы с ней государства в период перестройки. Об этом можно судить по статистике преступности и судебной статистике. К сожалению, среди этих данных нет сведений о численности заключенных и сроках осуждения по приговорам, что не позволяет судить о числе освобожденных от наказаний и о суровости приговоров.

Данные о зарегистрированных преступлениях говорят об их значительном росте в целом за этот период, что может свидетельствовать по крайней мере об отсутствии заметной тенденции к усилению сокрытия преступлений. После временного сокращения зарегистрированных преступлений в начале перестройки их рост возобновляется с 1988 года. Так, число хищений государственного и общественного имущества увеличилось с 254,4 тыс. в 1987 году до 480,8 тыс. в 1990 году [210], или почти в 2 раза; число краж – с 401,6 тыс. до 979,1 тыс., или почти в 2,5 раза; грабежей и разбоев – с 52,2 тыс. до 144,8 тыс., или почти в 3 раза за тот же период [211]. Для такого короткого периода времени (три года) этот рост преступности следует признать огромным. Рост числа грабежей и разбоев почти в 3 раза следует прямо отнести к деятельности организованной преступности. Вместе с тем борьба с экономическими преступлениями как раз в этот период резко ослабляется. Так, число осужденных за хищения государственного и общественного имущества даже несколько сократилось, за кражи выросло лишь на 20 %, за грабежи и разбои – выросло лишь в 1,5 раза [212]. Это говорит и об ухудшении раскрываемости преступлений.

Понятно, что такое резкое ослабление борьбы с преступностью поощряло нарастание вала организованной преступности. В 1991 году в

РСФСР происходило увеличение числа зарегистрированных преступлений, в том числе и грабежей, и разбоев, и уменьшение числа осужденных по экономическим и разбойным преступлениям [213]. В 1991 году на сдерживание борьбы с организованной преступностью большое влияние оказало огромное сокращение реальной заработной платы работников правоохранительных органов, что толкало их часто даже на прямое покровительство этой преступности. А после провала ГКЧП начался буквально развал всей правоохранительной системы и немалая часть блюстителей порядка стала заниматься преступной деятельностью (так называемые «ментовские», или «комитетские», крыши). В связи с сокращением вооруженных сил многие бывшие военнослужащие, не имевшие возможности устроиться на работу в сжимающейся экономике и привлекаемые высокими заработками в сфере организованной преступности, стали быстро пополнять ее ряды, чаще всего в виде боевиков.

По мнению известного чиновника в сфере борьбы с уголовной преступностью Александра Гурова, борьба с организованной преступностью резко сократилась в период пребывания на посту министра внутренних дел А. Власова (впоследствии председателя Совета министров РСФСР в годы перестройки), которого Гуров называет «добрым и совершенно бездеятельным» и которого, по утверждению Гурова, в милиции называли «Тишайший», а в уголовном мире окрестили «Сашей Бриллиантом» [214]. Подъем борьбы с организованной преступностью Гуров связывает с приходом на пост министра внутренних дел В.В. Бакатина (конец 1988 года) и Б.К. Пуго (1991 год). Именно в 1989 году были созданы под руководством А. Гурова специальные подразделения по борьбе с организованной преступностью. Собранные в его книге «Красная мафия» сведения говорят об определенных действиях этих подразделений, но приведенная выше статистика и многочисленные данные о возникновении преступных группировок в этот период не позволяют считать эти действия достаточно успешными. Возможно, не хватило времени и опыта. Вместе с тем анализ деятельности крупных преступных группировок Москвы и Ленинграда за 1988–1990 годы, по описаниям в имеющейся литературе, показывает, что по крайней мере до 1991 года и руководители группировок, и рядовые участники неоднократно арестовывались и судились. Но уже в конце 1991 года по названным выше причинам борьба с организованной преступностью со стороны правоохранительных органов на терри-

тории России почти прекратилась. Это придало преступности дополнительные силы, и в ряде районов страны, где имелись смелые лидеры, она пошла на прямой штурм уже крупных государственных предприятий. Сведения об этом, по понятным причинам, весьма отрывочны, можно полагать, что первой мишенью стали предприятия нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности в Сибири. Огромный рост нелегального экспорта нефти и нефтепродуктов из России в 1991 году, о котором сообщала печать, в частности, хорошо информированная газета «Завтра», в значительной степени связан с деятельностью организованной преступности.

Другой отраслью, привлечшей внимание преступности, стала цветная металлургия, включая производство редких металлов. Оно размещалось преимущественно также на Урале и в Сибири. В Свердловской области смелым и жестоким лидером группировки стал Олег Вагин. Вот что о его деятельности писал хорошо осведомленный об этом его друг Леонид Билунов: «Вагин шел к экономическому господству в этом регионе любым путем. Ему удалось подмять под себя военно-промышленный комплекс и частично металлургию. Имя Вагина в Екатеринбурге ассоциировалось с насилием, сопротивляться которому было бессмысленно. В распоряжении Вагина были сотни людей, готовых выполнить любой его приказ. В их число входили афганцы и бывшие сотрудники уже начавших распадаться структур МВД и КГБ» [215]. Обращаю особое внимание на то, что под контролем Вагина, если верить Билунову, оказались даже предприятия военно-промышленного комплекса. В 1991 году начало формироваться преступное сообщество в Красноярском крае, которое вскоре, но уже за пределами рассматриваемого периода, взяло под свой контроль огромную алюминиевую промышленность края [216].

Следует отметить, что нередко легальные (даже самые крупные) бизнесмены тесно сотрудничали с организованной преступностью, используя ее либо в качестве «крыши», либо для устранения конкурентов, либо в обоих качествах одновременно. Так, Борис Березовский уже в этот период тесно сотрудничал с чеченскими преступными группировками, а крупный банкир и будущий олигарх А.П. Смоленский приблизил к себе уголовного авторитета Л. Билунова. На грани между обычной и уголовной экономической преступностью в этот период начали действовать, осмелев от безнаказанности экономических преступлений, и многие руководители крупных государственных

предприятий. В качестве примера укажу на генерального директора Карагандинского металлургического завода О.И. Сосковца (в будущем первого заместителя премьер-министра России), который в книге А. Гурова, очевидно, во избежание судебного преследования за моральный ущерб зашифрован как «С.». Сосковец создал малое предприятие и в январе-феврале 1991 года заключил договоры с 20 предприятиями и организациями, расположенными в различных городах Российской Федерации, о поставке им товаров народного потребления на сумму в 300 млн р., а Республике Армения – на 200 млн р. (для этого года очень большие суммы). По этим договорам на счета фирмы Сосковца поступило от заказчиков 500 млн р. «Из них позднее по неоднократным требованиям, опасаясь физической расправы, «С.» 200 миллионов рублей возвратил заказчикам, а остальные 300 миллионов израсходовал по своему усмотрению» [217]. В этом предприятии опробовались схемы обогащения, впоследствии широко применявшиеся в России (так сказать, Сосковец как пионер личного обогащения): фиктивное страхование, получение кредитов в страховой компании под залог страховых полисов, аренда автомобилей у граждан, в том числе у работников МП с выплатой крупных сумм, выплаты работникам МП премиальных в сумме 10–20 тыс. р. (огромные суммы для того времени) [218]. «У С. имеется охрана в количестве 16 человек из числа лиц, владеющих восточными единоборствами, которым он платил 1–1,5 тыс. р. в месяц (в 4 раза больше средней заработной платы в это время. – Г. Х.)» [219]. Как меланхолично замечает Гуров, «некоторые руководители завода не только не понесли наказание, но и были продвинуты по службе» [220] (явно имеется в виду назначение Сосковца сначала первым заместителем премьер-министра Казахстана, а с 1992 года – председателем Комитета по металлургии, а затем первым заместителем премьер-министра РФ) [221]. С организованной преступностью «С.» (если сведения органов по борьбе с организованной преступности верны) сближают огромные масштабы мошенничества (категория преступлений этой прослойки) и обогащения, наличие сговора ряда лиц, применение силовых методов.

Роскошная жизнь уже тогда стала нормой для новых деятелей организованной преступности (воры в законе были, как правило, против обзаведения собственностью). Напомню, что Л. Белунов в мае 1991 года мог себе позволить свозить на свой день рождения в Будапешт компанию коллег-уголовников и с большой роскошью

праздновать трое суток подряд, оплачивая все это пиршество редкой и очень дорогой тогда в СССР конвертируемой валютой. А вот как Станислав Говорухин описывает строящуюся дачу убитого незадолго до этого (летом 1992 года) О. Вагина: «Что я вам скажу. Четыре этажа – вверх, два – вниз. Лифт, бассейн, гаражи. Дворец. И вокруг – такие же дачи» [222].

Министерство внутренних дел СССР систематически информировало советских граждан о масштабах преступной деятельности. К середине 1991 года, по сведениям этого министерства, на территории СССР (исключая Прибалтику) функционировало свыше 5000 организованных преступных групп, в том числе 3500 – в России [223]. Имея такую исчерпывающую информацию, МВД слабо пресекало в этот период их деятельность, и число этих групп оставалось долгое время неизменным (хотя их состав, конечно, менялся в связи с арестами отдельных главарей и рядовых участников).

Как повлияла организованная преступность на развитие экономики в данный период? Хотел бы предостеречь против механического отождествления любой преступной деятельности с экономическим упадком. Деятельность мафиозных структур в США и даже Италии не смогла помешать их экономическому росту в этих странах, хотя на Сицилии – центре мафии – он был все же замедленным. Следовательно, дело в конкретных условиях каждой страны.

На конечном этапе перестройки важнейшей особенностью организованной преступности в СССР явилось ее проникновение почти во все области экономики, в отличие от западных стран, где преступность специализируется на торговле наркотиками, алкоголем, на проституции и рэкрете. Это обстоятельство означало качественное расширение влияния организованной преступности на экономическую жизнь нашего общества.

По отношению к мелкому предпринимательству организованная преступность занималась перераспределением в свою пользу полученных в результате рэкрета доходов. Доля этих доходов составляла, по многочисленным свидетельствам, около трети прибыли предприятий – на уровне налога с прибыли, установленного законодательством СССР. Если бы эти предприятия платили налог с такой прибыли, дополнительное обложение привело бы к их разорению. Однако подавляющее большинство малых предприятий (преимущественно кооперативов) значительную часть доходов укрывало и поэтому налоги

платило небольшие. Для многих предприятий, занимавшихся производственной деятельностью и честно плативших налоги, рэкет становился непосильным бременем, и они вынуждены были свертывать свое дело и даже закрываться, что усиливало спад производства в этот период. Прибыль же малых предприятий, занимавшихся разного рода посреднической деятельностью, была такой огромной в данный период, что они относительно легко выдерживали это обложение и продолжали свою деятельность. Дело, таким образом, сводилось к усилению экономического благополучия руководителей и членов преступных группировок и «крышующих» их правоохранительных органов.

У крупных государственных предприятий организованная преступность также изымала часть доходов либо прямо, либо реализуя купленную по дешевке продукцию сырьевых отраслей или материальных запасов. Часть доходов могла поступать в качестве платы за «крышу». Возможно, доходы от государственных предприятий по своим размерам превышали доходы от обложения частных предприятий, если учесть их большой удельный вес в экономике. Немалые доходы приносила и коммерческая деятельность организованной преступности в области игорного бизнеса, шоу-бизнеса, банковского и торгового дела.

В сферу организованной преступности к концу перестройки были вовлечены уже сотни тысяч людей. Если принять численность одной преступной группировки в среднем 50 человек (а самые крупные группы насчитывали сотни людей), то численность членов преступных организаций могла составлять по СССР 250 тыс. человек, в том числе в России – 150 тыс. человек. Эти люди были выключены из сферы общественно полезного труда. Что касается их доли в ВВП, то с учетом колоссальных доходов от преступной деятельности, она оказывалась весьма значительной. Часть этих доходов шла на роскошную жизнь вожakov преступных группировок, часть – на оплату «труда» рядовых членов, часть – на техническое оснащение (автомобили, средства связи, оружие), часть – на подкуп правоохранительных органов. Немало денег переправлялось за границу. На эту гигантскую сумму сокращались и доходы бюджетов все уровней, и оплата работников ограбленных предприятий.

Быть может, еще больший ущерб организованная преступность наносила нравственным основам общества и эффективности деятельности государственных институтов. Преимущественно безнаказанная и

высокоприбыльная деятельность организованной преступности создавала у части советских граждан, особенно у молодежи, представление о никчемности общественно полезного и честного труда и приобретения квалификации. Престиж квалифицированного труда резко снижался. Снижался уровень общественной морали. Государственные органы все больше становились прямыми или косвенными соучастниками преступной деятельности этих группировок, что сводило на нет их общественное назначение. СССР становился криминализованным государством. Нельзя считать случайным, что развал экономики шел параллельно росту организованной преступности. Борьба с организованной преступностью становилась условием оздоровления экономики. Понимание этого постепенно проникало в сознание советского руководства. Так, 4 февраля 1991 года появился Указ президента СССР «О мерах по усилению борьбы с наиболее опасными преступлениями и ее организованными формами». В соответствии с этим указом в республиках и регионах должны были быть созданы управления по борьбе с организованной преступностью, а в МВД СССР – соответствующее Главное управление [224]. Эти управления не были созданы только в республиках Прибалтики, Молдавии и самой крупной республике СССР – РСФСР, во главе которой стоял «демократический» Верховный Совет и его Председатель Б.Н. Ельцин [225]. И это было очень показательно, как индикатор намерений республик бороться с организованной преступностью.

Оправдались ли в последний период перестройки предвидения В. Шульгина или А. Гурова (в знаменитой статье «Лев прыгнул») о чуть ли не господстве организованной преступности в СССР в результате экономических и политических реформ? Только частично. Организованная преступность (не только и не столько старая, но в большей степени новая) получила огромное развитие. Ее главы сумели создать множество преступных организаций, нередко весьма крупных, и объединить в них сотни тысяч молодых людей. Благодаря жестокости и предприимчивости они смогли установить контроль над значительной частью экономики, ограбить ее и создать новые коммерческие структуры. Можно сказать, что они стали важным элементом экономики, но, конечно, не решающим. Они установили контроль и над частью правоохранительной системы благодаря подкупу многих ее руководителей и рядовых работников. Видимо, преступникам удалось и непосредственно проникнуть в некоторые органы исполнительной и, осо-

бенно, законодательной власти в ходе местных и республиканских выборов, в политические партии. Конечно, организованная преступность сказочно обогатилась. Но о господстве над экономикой и обществом не могло быть и речи. Для этого прежде всего было мало времени. Но уже тогда выявилось, что интеллектуальных и силовых ресурсов у этой преступности не хватает. Она не сумела (в отличие от сицилийской или американской мафии) объединиться. Не нашлось ни вождя, ни возможностей. Она оставалась расколотой по региональному и этническому признаку. Поэтому не было и единой стратегии. Более того, между этими группировками началась ожесточенная борьба. Эта система оказалась тоже поражена общими пороками советской системы той эпохи. При всей слабости правоохранительной системы и государственных предприятий они все же начали бороться с организованной преступностью. Для крупных предприятий это было вопросом их выживания. Поэтому они начали обзаводиться службами безопасности, теми же «крышами» в милицейской системе, благо средств у них хватало. Но и то, что было достигнуто, впечатляло. Впереди были решающие сражения за экономическое и политическое господство.

1.3.8 ЛЕГИТИМНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Важнейший вопрос, возникающий при изучении экономических преобразований в годы перестройки, связан с легитимностью проводившихся тогда экономических реформ. От легитимности зависела необратимость этих преобразований, а нелегитимность реформ давала возможность впоследствии оспорить их чисто юридическим путем. Эта же легитимность (или нелегитимность) порождала различное поведение новых собственников. При нелегитимности преобразований они чувствовали себя временщиками и стремились побыстрее реализовать полученные возможности, не думая о будущем своих предприятий.

Проблема легитимности проводившихся в государстве экономических преобразований, судя по всему, мало заботила их инициаторов. Громко обличая советскую систему как неправую, они на каждом шагу сами совершали неправые действия, ставя под угрозу будущее своих реформ.

Наиболее очевидно неправовая природа экономических преобразований проявилась при подготовке программы массовой приватизации экономики. Пока речь шла о развитии кооперации и индивидуальной собственности, предпринимавшиеся властями действия хотя бы формально согласовывались с положениями Конституции СССР и конституциями союзных республик, которые допускали такую собственность. Совершенно другое положение сложилось при подготовке массовой приватизации государственной собственности, что означало полное преобразование установленной этими конституциями социально-экономической системы. Любые практические действия в этом направлении, таким образом, носили неконституционный и, следовательно, неправовой, нелегитимный характер. Это было даже в известном смысле более нелегитимно, чем многие социальные преобразования после Октябрьской революции 1917 года, ибо тогда в России не было Конституции.

Впервые на нелегитимность намечавшихся преобразований обратил внимание В. Коньшев сразу же после принятия в декабре 1990 года Верховным Советом РСФСР закона о собственности. В статье с выразительным заголовком «Правовой переворот?» он подверг сокрушительной критике этот закон именно за его неправовой характер [226]. По мнению В. Коньшева, этот закон «утверждает не плюрализм и равноправие форм собственности, а откровенную монополию частной собственности по отношению к другим формам. Закон закрепляет не многоукладную экономику, а классическую однородную капиталистическую экономику. Правильнее было бы назвать его законом «О капиталистической собственности в РСФСР». Далее В. Коньшев обосновывает свое утверждение, что принятие этого закона является правовым переворотом. Эта часть статьи носит заголовок «Правовой произвол в правовом государстве». Автор статьи пишет: «Почему по отношению к принятому закону справедлива оценка переворота? Потому, что этот закон изменяет социально-экономические основы общества. Ввиду его конституционного характера он должен приниматься не Верховным Советом РСФСР, а съездом народных депутатов РСФСР, квалифицированным большинством. Принятие его Верховным Советом РСФСР по процедуре обычного закона является попыткой обойти конституционное законодательство и противоречит Конституции СССР и РСФСР. Использован порочный тактический прием, когда при действующей Конституции принимается закон, противоре-

чащий ее содержанию, по неконституционной процедуре и не уполномоченным на это органом. Принятый закон противоречит Конституции СССР и РСФСР, где частная собственность на средства производства и землю отсутствует, собственность граждан связывается с ее трудовым характером, а социально-экономический строй характеризуется как «советский», «социалистический». В. Коньшев также справедливо подчеркивает неправовой характер принятого закона, его противоречие более раннему закону о собственности в СССР, что недопустимо в федеративном государстве. Далее он также справедливо отмечает, что этот закон, «легализуя изменения в общественном строе, которые не содержались в предвыборных программах депутатов, попирая права избирателей, игнорирует суверенитет народа». В связи с этим он высказывает недоумение по поводу молчания Комитета конституционного надзора СССР.

В. Коньшев дал исчерпывающее обоснование нелегитимности законодательства РСФСР о собственности (противоречие Конституции СССР и РСФСР, правам членов Федерации, нарушение обязательств перед избирателями). Другой критик приватизации, В. Черковец, обращал внимание на то, что понятия приватизации и разгосударствление отсутствовали в решениях XXVIII съезда КПСС и впервые термин «разгосударствление» появился только в документах октябрьского пленума ЦК КПСС 1990 года вопреки решениям съезда партии, т. е. также носили нелегитимный партийный характер [227].

На нелегитимность намечавшихся в РСФСР мер по приватизации общественного имущества обращал внимание еще в 1990 году один из самых крупных деятелей реформистского движения середины 1980-х годов Борис Курашвили, ставший к 1990 году горячим противником капитализации советского общества. «Приватизация "государственного" имущества, – писал он, – есть не что иное, как антиконституционный социальный переворот, основанный на насильственной экспроприации народной собственности». Собственником «государственных» предприятий, равно как земли и природных ресурсов, является не государство, а народ, общество. Решение о приватизации якобы государственной, а в действительности народной собственности может быть принято лишь самим народом. Это абсолютный политический императив и непререкаемое юридическое требование. Иначе получается ограбление государством своего народа, слугой – хозяина. В соответствии с Конституцией СССР наиболее важные вопросы государст-

венной и общественной жизни решаются всенародным голосованием, референдумом. Нет вопроса важнее, чем определение судьбы общественного строя, чем изменение его базиса – отношений собственности, подобно выходу союзных республик из СССР, вопрос о приватизации народной собственности может быть решен не иначе, как народом – квалифицированным большинством голосов (двумя третями) [228]. Как видим, Б. Курашвили не просто говорит о нелегитимности, намечаемой приватизации, но указывает на единственный возможный для нее путь – приватизацию через народный референдум. Ввиду крайней сомнительности результатов такого референдума в условиях 1990–1991 годов власти России отвергли этот путь легитимации приватизации.

Столь же нелегитимными были и другие действия российских властей в 1990–1991 годах в экономической и политической областях: осуществление контроля над кредитной системой на территории России летом 1990 года; введение явочным порядком одноканальной бюджетной системы в начале 1991 года; принятие закона о приватизации в июне 1991 года в нарушение Конституции РСФСР; взятие под контроль правительством РСФСР части общесоюзной собственности весной 1991 года и в гораздо большей степени осенью 1991 года, после августовских событий, когда российская власть воспользовалась беспомощностью союзного руководства; взятие под свой контроль союзных ведомств в ноябре 1991 года – еще до роспуска СССР; в нарушение прав других союзных республик проведена была и сама процедура роспуска СССР.

В отношении к легитимности власти России повторяли действия советских властей после Октябрьской революции 1917 года. Эта нелегитимность очень долгое время была минным полем для большевиков. Она только частично начала ослабляться после грандиозных экономических и социальных свершений в 1940–1970-е годы (победа в Великой Отечественной войне, быстрое восстановление экономики, успехи в экономике и науке в 1950–1970-е годы, феноменальный рост доходов населения в этот же период). Это может случиться и в России в случае столь же феноменальных достижений, которые в настоящее время отсутствуют. Пока нелегитимность экономических реформ 1990–1991 годов остается минным полем для российского общества и социальной системы.

1.3.9. ИТОГИ СОЗДАНИЯ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ В ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ

Если подытожить изложенную выше историю формирования рыночных институтов в СССР в период перестройки, то напрашиваются следующие выводы.

1. Подавляющая часть этих институтов носила мнимый характер. По своему реальному содержанию и характеру деятельности они не отвечали рыночному предназначению. Кооперативы не были кооперативами, а были обычными частными предприятиями. Государственные арендаторы арендовали у государства по искусственным ценам, акционерные предприятия создавались без реальных акционеров. Совместные предприятия, как правило, создавались для облегчения поездок за границу или перевода туда средств советских предприятий, новые банки и страховые компании меньше всего занимались своими обычными рыночными функциями, биржи были скорее большими «толкучками», концерны и холдинги создавались чаще всего для сохранения под новой вывеской старой системы управления. В силу этого реальный эффект от деятельности подобных институтов был противоположный ожидаемому. Вопреки уверениям теоретиков в преимуществах рыночных институтов, чем больше их появлялось, тем хуже становились дела в экономике.

Можно ли объяснить этот результат только (или преимущественно) их молодостью, отсутствием опыта и экономическим невежеством их руководителей, плохой законодательной базой или даже ее отсутствием (как в страховом деле)? Все эти факторы имели, конечно, свое место и сыграли негативную роль. Но главное объяснение, как мне представляется, состоит в том, что нерыночная экономическая и общественная среда порождала именно такие институты. В этой среде только такие и могли выжить. Другое дело, можно ли было ожидать, что с изменением характера среды эти мнимости, хотя бы часть из них, могла постепенно реформироваться в реальные рыночные институты. Это не было исключено, но требовало, в лучшем случае, большего времени. А вполне вероятно, что такие институты и не могли сформироваться в среде, коренным образом измененной социалистическими преобразованиями, сделавшими процесс необратимым.

2. Новые институты в подавляющем большинстве носили деструктивный характер. Они еще сильнее дезорганизовывали экономику,

выживали в ней преимущественно как раз за счет ее дезорганизации. Можно сказать, что многие из них эксплуатировали слабости тогдашней советской экономики (дефицитность продукции, разлаживание хозяйственных связей, стремление к получению иностранной валюты, переводу ее за границу), как раз попытки позитивной деятельности (реализация научно-технических достижений, расширение производства) редко приносили успех и требовали колоссального упорства, например, у А. Паникина. Нет слов, государственная макроэкономическая политика и поспешная децентрализация хозяйственной жизни способствовали дезорганизации экономики, но новое предпринимательство само усиливало эту дезорганизацию. Поскольку оно наживалось на этой дезорганизации экономики, то даже робкие попытки государства ограничить ее (в виде мер по ограничению доходов и характера деятельности кооперативов, по борьбе с коррупцией, контролю над банковской системой) встречались частнопредпринимательским сообществом и его идеологическими представителями и защитниками в средствах массовой информации в штыки. Е. Гайдар в книге «Конец империи» точно описывает кризис советской экономики в период перестройки. Но всю вину за этот кризис он возлагает на неумелую политику государства, и во многом его критика этой политики справедлива. Но он совершенно не рассматривает характер деятельности экономических субъектов в этот период, в особенности рыночных институтов, не говоря уже об экономических взглядах «демократической оппозиции». Это довольно странно для сторонника рыночной экономики. Такой анализ позволил бы справедливо распределить ответственность за экономический кризис между всеми субъектами экономической жизни того периода. И объяснить продолжение его в последующие 8 лет.

3. Новые экономические институты оказались крайне слабыми в экономическом, квалификационном и нравственном отношении. Слабость в экономическом отношении объяснялась прежде всего их молодостью, у них просто не было времени окрепнуть. Но и для своих малых размеров они чаще всего также были слабы из-за неумелого ведения дел специалистами в связи с нехваткой знаний и расточительностью. Исключения были редки (из упоминавшихся в тексте – А. Паникин, Г. Дуванов, Д. Зимин, М. Масарский). Знания ведения дел в рыночной экономике даже у немногих специалистов были невелики. Между тем к руководству рыночными институтами пришли сотни тысяч, чаще всего

молодых людей, многие из которых получили сведения о рыночной экономике из школьных советских учебников истории, часть – из вузовских и техникумовских учебников политэкономии, тенденциозных и, главное, не дающих конкретных знаний. Нужно было обладать большой смелостью (чтобы не сказать наглостью), чтобы с таким убогим багажом знаний начать величайший эксперимент по переходу страны к рыночной экономике. Печальнее всего, что новые бизнесмены зачастую и не искали специалистов. А государственные органы не подталкивали их к этому (как мы это видели на примере банков). Такое невежество быстро обнаруживалось при контакте новых бизнесменов с зарубежными. Так, выступление К. Борового летом 1992 года в Нью-Йорке перед американскими бизнесменами, из-за проявленного Боровым невежества, «вызвало тихое хихиканье «тузов» с Уолл-стрита» [229]. Вместе с тем некоторая часть бизнесменов настойчиво овладевала секретами коммерческой деятельности и по литературе, которая активно переводилась в этот период, и в результате своих поездок за границу, и непосредственно в процессе своей работы. Какова была доля таких бизнесменов, трудно сказать. Судить об этом только по результатам хозяйственной деятельности нелегко, так как они зависели и от внешних факторов, и от простого везения. Но среди упомянутых в тексте бизнесменов к таким относился основатель «АСКО» Г. Дуванов. С известным доверием можно отнестись к утверждениям работников регистрационных служб Госбанка СССР о «быстрой обучаемости» новых банкиров. Но такое обучение требовало многих лет. Что касается интеллектуальной составляющей нового бизнеса, то она была не столь уж низка, по крайней мере на уровне крупных предприятий. Судя по биографиям самых видных российских бизнесменов начала 1990-х годов [230], среди них была значительная доля лиц, получивших хорошее (обычно естественное или техническое) образование в лучших советских вузах. Нередко среди них были и ученые. Что касается нравственной стороны российского бизнеса, то быстро выяснился его крайне низкий уровень. И дело не в том (или не только в том), что в бизнес шли самые безнравственные. Прежде всего общий уровень нравственности в стране в этот период был очень низким. Сказывалось и отсутствие преемственности со старым бизнесом, традиций. Правила ведения бизнеса не были установлены, и побеждал чаще всего самый бесцеремонный. Наконец, очень быстро в бизнес проникла организованная преступность. Происходил естественный отбор: наиболее нравственные из бизнесменов уходили

из бизнеса. Господствовала мораль: «С волками жить – по-волчьи выть». Такая мораль позволяла удержаться определенное время в бизнесе за счет растаскивания советского наследия, но затрудняла и даже делала невозможным его длительное устойчивое развитие.

4. Наиболее очевидным проявлением безнравственности и неэффективности нового экономического уклада уже в этот период явилась склонность подавляющей части российской буржуазии к роскоши в ущерб успешному ведению своего дела и своему авторитету в глазах населения. В дополнение к тому, что было сказано о роскошной жизни А. Конаныхина и его коллег, приведу рассказ о том, как встречал Новый, 1991, год А. Тарасов: «Новый, 1991, год я встречал вместе с Лужковым на даче у Павличенко. По тогдашним российским стандартам дача моего зама казалась чем-то уникальным – это был роскошный и величественный трехэтажный особняк! В главном зале отсутствовала такая важная деталь, как потолок, и, соответственно, высота зала была с трехэтажный дом. Просто как в церкви! Кругом шли галереи, каждая из которых имела выходы в свои комнаты, там было семь или восемь спален. Внизу, в подвале, находились устрашающих размеров бассейн, сауна. И, конечно, везде мрамор, гранит, карельская береза» [231]. Как раз в это время в небывалом объеме расцвело нищенство. И, конечно, между этими двумя феноменами была прямая связь – мелкая кучка богачей отнимала доходы у основной части населения. Новая российская буржуазия как будто задалась целью подтвердить оценки Маркса и советской пропаганды о грабительской сущности капитализма. Хуже того (если что-то может быть хуже этого), отнятые у тружеников доходы в основном тратились новой буржуазией не на укрепление своего хозяйства, что и было сущностью первоначального капиталистического накопления, с которым прорыночно настроенная часть интеллигенции сравнивала этот процесс в то время, по невежеству не понимая всей разницы. Исключения были – напомним о Дуванове, Паникине, Масарском (который резко осуждал тогда же это демонстративно роскошное потребление новых русских) [232], но это все же было действительно исключением, хотя, возможно, и не единичное.

5. Новые советские предприниматели были в очень значительной степени пассионарными людьми. Быть может, самыми пассионарными в тогдашнем советском обществе. Пассионарность не обязательно имеет знак плюс. Преступник может быть так же пассионарен, как великий путешественник или писатель. В поздний советский период

практически не было возможности для проявления пассионарности в официальной жизни. Даже в науке, где раньше она могла проявиться, в сложившейся тогда бюрократической системе это было почти исключено (кроме, может быть, математики). В предпринимательстве многие молодые люди из разных слоев общества увидели, помимо материальных благ, возможность реализовать свои способности. Следует иметь в виду, что занятие предпринимательством довольно долгое время было и чрезвычайно рискованным делом. Не было никаких гарантий, что процесс рыночного реформирования не остановят и не повернут вспять, а предприниматели, как и энпманы в свое время, не будут экспропрированы или даже арестованы. Об этом ощущении писали впоследствии многие бизнесмены (например, А. Тарасов и банкир А.П. Смоленский). И нужна была немалая смелость, чтобы заняться этим рискованным делом. Предстояло бросить привычный уклад жизни, прежние профессиональные навыки и срочно приобретать новые, с риском обанкротиться, с невозможностью вернуться к прежним занятиям. Новые предприниматели проявили незаурядную энергию и находчивость при выборе сфер деятельности, подборе персонала, налаживании деловых и политических связей. Как бы ни оценивать общественную полезность их деятельности, следует отметить, что выбранный большинством из них характер деятельности соответствовал рыночной конъюнктуре того времени. Розничная и оптовая торговля, банковское дело и страхование, внешняя торговля и общественное питание, приобретение недвижимости и многие другие направления были выгодными сферами предпринимательства, а занятие производственной деятельностью в условиях экономического кризиса чаще всего невыгодно. Предпринимательство требовало огромной затраты энергии. Можно доверять воспоминаниям предпринимателей того времени, что их рабочий день продолжался по 16–18 часов в сутки без выходных. Проблема трудовой мотивации, которая отсутствовала в годы «застоя», здесь была легко решена. Нельзя преуменьшать и усилий предпринимателей по приобретению новых профессиональных навыков. Конечно, многие из них оставались малообразованными, как, например, К. Боровой. Немало было вдобавок к этому и талантливых авантюристов, как А. Конаныхин. Но другие, как Г. Дувакин, Р. Кадыров и подобные им, быстро приобретали и новые навыки, и знания. Другое дело, что реализовать их с пользой для общества в условиях дезорганизованной экономики того периода было очень трудно.

Косвенным показателем растущей компетентности нового поколения предпринимателей является анализ отечественной экономической литературы о рыночных институтах. Если еще в 1990 году она носила примитивный учебный характер, то уже в 1992 году стала весьма компетентной и зрелой и могла указывать на многочисленные слабости российских институтов.

Неожиданной оказалась многочисленность тех, кто был вовлечен в частное предпринимательство. Широко распространенное мнение, что годы советской власти убили предпринимательский дух населения, было опровергнуто. Уже к концу перестройки предпринимателями стали миллионы человек.

6. Впечатляет очень быстрый рост сложности коммерческих институтов, создаваемых новыми российскими предпринимателями. Все началось с небольших торговых и ремесленных кооперативов. Уже через пару лет стали появляться гораздо более сложные внешнеэкономические предприятия, банковские и страховые компании, требующие и большего капитала, и больших профессиональных знаний, и организационных способностей. И, наконец, в 1991 году создаются первые, пусть и крайне примитивные, институты рынка ценных бумаг. За 4 года был проделан путь, для которого на Западе потребовалось несколько веков. Это говорило и об относительно высоком интеллектуальном потенциале нового предпринимательства, и о его высоком образовательном уровне, и об организационных способностях. Конечно, новые предприятия были крайне слабы, но само их создание являлось крупным достижением. Эти предприятия рождались преимущественно в сфере обращения, и в силу ее большей прибыльности, и в силу меньшей платы за вход. Капитализм оставался, как и на Западе при его возникновении, по словам Ф. Броделя, «у себя дома» только в сфере обращения. В этом была и его слабость: не захватив сферу производства, он был непрочным. Но для внедрения в производственную сферу требовались и время, и средства, и благоприятная внешняя среда.

7. Важнейшей особенностью новых рыночных институтов были их малые размеры по сравнению с прежними советскими (если таковые были) и зарубежными того же профиля. Процесс деконцентрации и децентрализации экономики начался в СССР, как было показано в предыдущем томе, задолго до перестройки. Очень убедительно практическую непрерывность этого процесса с конца 1950-х годов показал Г. Клейнер [233]. Уместно отметить, что этот процесс сопровождался

столь же непрерывным снижением темпов и эффективности производства. Уже одно это служило плохим предзнаменованием экономических последствий разукрупнения экономических единиц и в ходе перестройки. Верно, что в ряде отраслей, особенно в сфере услуг, уровень концентрации в советское время превысил рациональные размеры, и здесь деконцентрация могла быть полезна. Но она намного превосходила разумные пределы, приведя к созданию карликовых, явно нежизнеспособных структур. В качестве наиболее крайнего примера этой тенденции отмечу создание страховой компании с капиталом в 1,5 тыс. р. [234]. Конечно, у инициаторов экономических реформ была надежда, что невидимая рука рынка в конце концов все поставит на свое место. Но издержки этого процесса были слишком высокими.

8. Важной особенностью советского предпринимательства конца 1980-х годов был высокий удельный вес теневой деятельности. Он определялся рядом факторов: слабостью налогового аппарата и потому безнаказанностью в укрывании доходов; высокой долей выходцев из теневой экономики с их привычкой сокрытия доходов и анонимности экономической деятельности; наличием организованной преступности, имеющей доступ к информации о доходах; низким уровнем правосознания новых предпринимателей; слабым наказанием за сокрытие доходов. Меньше всего сокрытие доходов было сопряжено с их высоким уровнем. Как раз в этот период он был невысок. Огромное расширение теневой деятельности и рост доходов от нее в ущерб легальной (особенно в 1990–1991 годах) сыграли важную роль в сокращении доходов бюджетов различных уровней и в безуспешности мер по борьбе с инфляцией в тот период.

9. Новое российское предпринимательство почти с самого начала приобрело криминальный характер, чему способствовало отсутствие необходимой законодательной базы, для создания которой нужны многие годы. Даже Гражданский кодекс долгое время оставался советским. В условиях юридического вакуума царил право сильного, а не сила закона. Огромные возможности приобрели правоохранительные органы, государственный аппарат, дававший разрешение на коммерческую деятельность и контролировавший ее, и криминальные элементы. Поэтому предпринимателям приходилось почти сразу давать взятки чиновникам и откупаться от криминалитета или создавать (крупным структурам) дорогостоящие охранные службы. В этот, первоначальный, период «разборки» между предпринимателями и криминалитетом

стали повседневным явлением, начались и убийства предпринимателей. Грань между предпринимательством и преступной деятельностью стала очень зыбкой. Любой предприниматель легко мог быть привлечен к уголовной ответственности на вполне законных основаниях. И здесь поспешность в демонтаже командной экономики сказалась роковым образом.

10. Возникновение и благополучие советского и российского предпринимательства в этот период зависели от отношения с властями. Нетрудно заметить, что за редкими исключениями новые предприниматели возникали и, главное, сохранялись при поддержке и покровительстве властей. В этом отношении советское предпринимательство напоминало заказное предпринимательство феодального периода или современное во многих развивающихся странах. В таких условиях о реальной конкуренции трудно было говорить – заведомое преимущество имели близкие к властям предприниматели. Поэтому и не могло возникнуть эффективное предпринимательство.

11. Огромную ответственность за неудачу предпринимательства в этот период несет государство. Своими неумелыми действиями во всех областях экономической политики оно максимально усложнило процесс появления жизнеспособной рыночной системы (если ее создание было реальным). Оно не сумело ни определить очередность проведения рыночных преобразований, ни создать для них законодательную базу, ни обеспечить макроэкономические предпосылки или минимальный контроль возникновения жизнеспособных рыночных структур. Оно серьезно не боролось с растущей криминализацией экономики, с коррупцией в государственном аппарате. Рассмотренная история формирования кредитной системы хорошо иллюстрирует эту беспомощность, некачественность, а быть может, и коррумпированность деятельности государственных чиновников.

12. Экономические последствия появления рыночных институтов в период перестройки в основном негативны: дезорганизация экономики, экономический спад (вместе с ошибочной экономической политикой государства), чудовищное обнищание населения, особенно в 1991 году. Позитивные результаты: появление в продаже некоторых новых товаров (по огромным ценам), начавшаяся компьютеризация и улучшение связи. Негативные последствия могли быть хотя бы частично оправданы при

дальнейшем быстром экономическом и социальном созревании рыночных институтов и рассматриваться как очень дорогая плата за приобретение опыта хозяйственной деятельности.

Суммируя, можно сказать, что рыночные институты в СССР очень плохо начали в годы перестройки. В сущности, они были экономическими уродами. Это предвещало их тяжелое положение в дальнейшем. Институты командной экономики в этот период доказали свои неоспоримые преимущества перед новыми. Вместе с тем не исключалось и улучшение положения новых экономических институтов при приобретении ими необходимого опыта, коммерческой и общественной зрелости, создания законодательной базы для их деятельности и коренного улучшения работы государственного аппарата. Позитивную роль могло сыграть и привлечение к их созданию иностранного капитала с его огромными финансовыми и интеллектуальными ресурсами, огромным опытом функционирования рыночной экономики. Все эти факторы очень тяжело было реализовать в общественных условиях и с человеческим капиталом тогдашнего СССР и появившейся в конце 1991 года как независимого государства России. Отвечая на вопрос о том, что мешает перестройке, выдающийся российский общественный деятель конца 1980-х годов Юрий Буртин говорил: «Всё, решительно всё». Эти слова можно целиком отнести и к экономике. Рыночным реформам в ней тоже мешало все: и история российского государства, и укоренившиеся советские порядки, и менталитет населения, и многое другое.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Миронов Б.Н.* Деревня Москва, деревня Париж // Родина. – 2006. – № 5.
2. *Ханин Г.И.* Сталин – инициатор перестройки и либерализации? // ЭКО. – 2005. – № 9.
3. «Никто не знал, куда и как идти. В первую очередь – ученые», не без основания применительно к 1989 году писал А. Черняев (*Черняев А.С.* Шесть лет с Горбачевым. – М., 1993. – С. 280).
4. Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М., 1990.
5. Частично и вне связи с проблемой отрицательной добавленной стоимости многих отраслей советской экономики этот вариант очень кратко излагается в книге Е. Гайдара «Гибель империи», вышедшей в 2006 году (с. 221).

Но в середине 1980-х годов он, насколько мне известно, не предлагался ни сторонниками, ни противниками радикальных экономических и политических реформ.

6. Перспективы народного хозяйства // Проблемы прогнозирования. – 1990. – № 1.

7. *Вознесенский Л.А.* Истины ради. – М., 2004. – С. 590–592.

8. В течение весны – лета 1986 года было принято несколько постановлений, расширяющих экономическую инициативу населения и предприятий, их значимость была невелика (см. *Шубин А.В.* Парадоксы перестройки. – М., 2005. – С. 71–74).

9. *Шмелев Н., Попов В.* На переломе. – М., 1989. – С. 365.

10. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 65 (на с. 51 этого же справочника приводится цифра в 200 тыс. человек).

11. *Паникин А.* Шестое доказательство. – М., 1998.

12. Там же. – С. 32.

13. Там же. – С. 36.

14. Там же. – С. 40.

15. Там же. – С. 77.

16. Там же. – С. 89.

17. *Шубин А.В.* Парадоксы перестройки. – М., 2005. – С. 105–106.

18. Эти и последующие данные о масштабах и характере деятельности кооперативов взяты из справочника «Народное хозяйство СССР в 1990 году». – М., 1991. – С. 55–57.

19. *Глушецкий А.А.* Кооперация: роль в современной экономике. – М., 1991. – С. 10.

20. *Паникин А.* Шестое доказательство. – М., 1998. – С. 107.

21. Там же. – С. 109.

22. Там же. – С. 113–114.

23. Там же. – С. 116.

24. Там же. – С. 120.

25. *Тарасов А.* Миллионер. – М., 2004. – С. 130–134.

26. Там же. – С. 154. А. Тарасов ссылается на то, что в это время хозяйственные связи между предприятиями были из-за проводимых реформ дезорганизованы, но в 1989 году такого, насколько мне известно, еще не было. И только на с. 161 проговаривается, что взятки платились.

27. Там же. – С. 155.

28. Там же. – С. 160.

29. Там же. – С. 171.

30. Там же. – С. 157.

31. *Сироткин В.* Марк Масарский: путь навверх российского бизнесмена. – М., 1994. – С. 206.
32. *Боровой К.* Цена свободы. – М., 1993. – С. 18.
33. *Глушецкий А.А.* Кооперация: роль в современной экономике. – М., 1991. – С. 40. Эти данные без ссылки на источник приводит Е. Ясин в своем курсе лекций (Российская экономика. – М., 2002. – С. 94).
34. См. биографии бизнесменов (Бизнесмены России: 40 историй успеха. – М., 1994).
35. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 15.
36. Там же. – С. 51.
37. Там же.
39. Там же. – С. 62.
40. Кооперация и аренда: сб. документов и материалов. – М., 1989. – Т. 1. – С. 175.
41. Там же. – С. 271–273.
42. *Брутенц К.Н.* Несбывшееся. – М., 2005. – С. 85.
43. Кооперация и аренда: сб. документов. – М., 1989. – Т. 1. – С. 168.
44. Там же. – Том 2. – С. 198–228.
45. *Паникин А.* Шестое доказательство. – М., 1998. – С. 132–133.
46. *Kadyrov R.* A soviet Bankers Note. – М., 1991. – P. 230–231.
47. Ibid. – P. 80–81.
48. Ibid. – P. 214.
49. Бизнесмены России: 40 историй успеха. – М., 1994. – С. 162–168.
50. *Глушецкий А.А.* Кооперация: роль в современной экономике. – М., 1991. – С. 150.
51. *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 2007. – С. 276–278; *Ясин Е.* Российская экономика. – М., 2002. – С. 94–95.
52. *Никифоров Л., Кузнецова Г.* Судьба кооперации в современной России // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 87.
53. Там же. – С. 92.
54. *Глушецкий А.А.* Кооперация: роль в современной экономике. – М., 1991. – С. 14–15.
55. *Johnson S., Loveman G.W.* Startig over in Eastern Europe. – Boston, 1995.
56. Материалы о намеченных реформах содержатся в сборнике документов «О коренной перестройке управления экономикой». – М., 1987.
57. Цит.: *Ясин Е.Г.* Российская экономика. – М., 2002. – С. 88.
58. О коренной перестройке, управление экономикой. – М., 1987. – С. 3.
59. Альтернатива: выбор пути. – М., 1990. – С. 162.
60. *Hanson P.* The Rise and Fall of the soviet economy. – L.; N.Y., 1993. – P. 177.

61. *Шмелев Н., Попов В.* На переломе. – М., 1989. – С. 348–349.
62. Там же. – С. 348–350.
63. Там же. – С. 349–350.
64. Там же. – С. 350.
65. The destruction of the Soviet economic system /Ed. M. Ellman and V. Kontorovich. – N. Y.; L., 1998. – P.219.
66. Ibid. – P. 274.
67. Ibid. – P. 280.
68. Ibid. – P. 280–281.
69. Ibid. – P. 282.
70. Ibid. – P. 277.
71. *Попов Г.Х.* Эти четыре года. – М. 1989. – С. 239–265.
72. Кооперация и аренда. – М., 1989. – Т. 1. – С. 236–243, 364–376.
73. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 53.
74. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 63.
75. Там же. – С. 64.
76. Там же.
77. Там же.
78. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. – М., 1996. – С. 276.
79. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 53.
80. *Ясин Е.* Российская экономика. – М., 2002. – С. 96.
81. Там же.
82. Механизм внешнеэкономической деятельности. – М., 1988. – С.15–17.
83. Там же. – С. 42–48.
84. Там же. – С. 42.
85. Там же. – С. 43, 45.
86. *Меньшиков С.* Советская экономика: катастрофа или катарсис. – М., 1988. – С. 338.
87. Там же.
88. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991 – С. 65.
89. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 59.
90. *Фельзенбаум В.* Совместные предприятия: проблемы становления и развития // Вопросы экономики. – 1992. – № 12. – С. 124. Эти данные на 1 июля 1992 года относятся к России, но вряд ли в 1990 году в СССР положение с СП сильно отличалось.
91. Совместные предприятия в экономике социализма. – М., 1991. – С. 11–12.
92. *Евстратов С.Ю., Козлов Н.Б., Кузнецов А.И.* Иностраннные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования. – М., 1991. – С. 158.

93. Народное хозяйство Российской Федерации в 1992 году. – М., 1992. – С. 59.
94. *Меньшиков С.* Советская экономика: катастрофа или катарсис. – М., 1988. – С. 345.
95. *Гайдар Е.* В дни поражений и побед. – М., 1997. – С. 49–51.
96. Там же. – С. 51–56.
97. *Шмелев Н., Попов В.* На переломе. – М., 1989. – С. 315.
98. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 66.
99. Совместные предприятия в экономике социализма. – М., 1991. – С. 5.
100. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 229.
101. *Меньшиков С.* Советская экономика: катастрофа или катарсис. – М., 1988. – С. 338.
102. *Квицинский Ю.* Время и случай. – М., 1999. – С. 542.
103. Цит.: Посев. – 1992. – № 2. – С. 83.
104. *Сорман Г.* Выйти из социализма. – М., 1991. – С. 81.
105. Там же.
106. *Алексеев С., Кулик В.* Золотоносный Биг-Мак // Экономика и жизнь. – 1991. – № 2. – С. 13.
107. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 350.
108. Описание характера и состава этих объединений приводится по: *Мильнер Б.З.* Переход к организационным структурам рыночной экономики // Трудный поворот к рынку. – М., 1990.
109. *Каминский В.В., Лукашин А.Я.* Советский промышленный концерн: что это такое? – М., 1991. – С. 96–136.
110. *Мильнер Б.З.* Переход к организационным структурам рыночной экономики. – М., 1990. – С. 161.
111. Там же.
112. Российская Федерация в цифрах. 1992. – М., 1993. – С. 29.
113. Эти утверждения основываются на ряде примеров в статьях А. Чубайса и П. Мостового в сборнике «Приватизация по-русски». (М., 1989).
114. Альтернатива: выбор пути. – М., 1990. – С. 66, 84–85.
115. Портфель приватизации и инвестирования. – М., 1992. – С. 479.
116. Материалы к вопросу о ходе экономической реформы в Российской Федерации. – М., 1992. – С. 105.
117. *Долгопятова Т.Г.* Российские предприятия в переходной экономике. – М., 1995. – С. 93.
118. Там же. – С. 68.
119. *Солдатова В.И.* Законодательство об акционерных обществах: практика применения, проблемы и перспективы // Советское государство и право. 1991. – № 10. – С. 58.

120. Биржи в СССР: первый год работы. – М., 1991. – С. 3.
121. *Боровой К.* Цена свободы. – М., 1993. – С. 98.
122. Бизнесмены России: 40 историй успеха. – М., 1995. – С. 143.
123. *Боровой К.* Цена свободы. – М., 1993. – С. 143.
124. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 61.
125. Там же.
126. Там же.
127. Там же. – С. 40.
128. Там же. – С. 61.
129. Биржи в СССР: первый год работы. – М., 1991. – С. 66.
130. *Мухин А.* Олигархи: последняя переключка. – М., 2006. – С. 126.
131. *Тарасов А.* Миллионер. – М., 2004. – С. 197.
132. Там же. – С. 200.
133. Там же. – С. 201.
134. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 663.
135. *Гетман П.* Народное хозяйство разрушили бизнесом // Советская Россия. – 2003. – 25 янв.
136. *Бродель Ф.* Время мира. – М., 1992. – С. 479.
137. Его инициативная роль признается практически всеми участниками событий вокруг этого постановления: и его противниками (например, тогдашним министром финансов СССР Борисом Гостевым), и его сторонниками в воспоминаниях, опубликованных в исключительно содержательном сборнике воспоминаний и документов «Архив русской финансово-банковской революции». (М., 2001. В 2 т.).
138. Там же. – Т. 1. – С. 275.
139. Там же. – Т. 2. – С. 251.
140. Там же. – С. 252.
141. О коренной перестройке управления экономикой. – М., 1987. – С. 165.
142. Там же. – С. 168–169.
143. Там же. – С. 173–174.
144. Там же. – С. 174–175.
145. Там же. – С. 175.
146. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции. – М., 2001. – Т. 1. – С. 184.
147. Там же. – Т. 2. – С. 265–269.
148. Там же. – С. 266.
149. Там же. – С. 83.
150. Там же. – С. 151.
151. *Kadyrov R.* A soviet Bankers Note. – М., 1990. – P. 214.

152. *Kadyrov R.* A soviet Bankers Note. – М., 1990. – P. 29.
153. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции. – М., 2001. – Т. 1. – С. 258.
154. Там же. – Т. 2. – С. 96.
155. Там же. – С. 222.
156. Там же. – С. 227.
157. Собрание постановлений съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. – М., 1990. – С. 142.
158. Там же. – С. 188–189.
159. *Матюхин Г.Я.* Я был главным банкиром России. – М., 1993. – С. 55.
160. *Ушанов П.В.* Дутые банки – дутые деньги // ЭКО. – 1992. – № 3. – С. 19.
161. Там же.
162. *Беркович Л.* В лабиринтах банковской системы // ЭКО. – 1991. – № 6. – С. 48.
163. Там же. – С. 50–51.
164. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 30–31.
165. *Беркович Л.* В лабиринтах банковской системы // ЭКО. – 1991. – № 6. – С. 58.
166. Wall Street Journal. – 1991. – 16.06. – P. 23.
167. Ibid. – P. 24.
168. Банк «Восток». – Уфа, 1993. – С. 350.
169. Wall Street Journal. – 1991. – 16.06. – P. 24.
170. Цит.: *Березин М.П., Кружков Ю.С.* О состоянии ресурсной базы коммерческих банков // Деньги и кредит. – 1992. – № 4.
171. *Родионов С.* Надеемся на коллективный разум // Деньги и кредит. – 1991. – № 12. – С. 6.
172. Там же.
173. *Блинов И., Другова А., Ушанов П.* Останутся ли банки генератором инфляции? // Коммунист. – 1991. – № 8. Один из авторов статьи возглавил вскоре отдел по лицензированию коммерческих банков Центрального банка РСФСР.
174. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции. – М., 2001. – Т. 2. – С. 231.
175. Monetary and banking reform in postcommunist Economies. – N.Y., 1992.
176. *Антипов Н.И.* О построении тарифных ставок государственного страхования // Финансы СССР. – 1991. – № 8.
177. *Шахов Е.В.* Страхование на путях перестройки // Финансы СССР. – 1990. – № 8. – С. 49. Автор статьи был в этот период заместителем министра финансов СССР, председателем правления Госстраха СССР.

178. *Шахов Е.В.* Страхование на путях перестройки // *Финансы СССР*. – 1990. – № 8. – С. 49.
179. Там же. – С. 50.
180. *Бизнесмены России: 40 историй успеха*. – М., 1994. – С. 163.
181. Там же.
182. Там же. – С. 48.
183. Там же.
184. Там же. – С. 48.
185. Там же. – С. 164.
186. Там же.
187. Там же. – С. 50–51.
188. Там же. – С. 168.
189. *Страховые компании России*. – М., 1994.
190. *Страховое дело*. – 1995. – № 3. – С. 11.
191. *Финансы СССР*. – 1991. – № 8. – С. 52.
192. *Шахов В.В.* Страхование на путях перестройки // *Финансы СССР*. – 1999. – № 8. – С. 51.
193. *Народное хозяйство Российской Федерации*. 1992. – М., 1992. – С. 28.
194. Там же.
195. Там же.
196. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции. – М., 2001. – Т. 1. – С. 302.
197. *Лухманов Н.* У нас нет секретов // *Страховое дело*. – 1993. – № 3. – С. 29.
198. *Фондовый портфель*. – М., 1992. – С. 138–139.
199. *Колесников А.* Плавильный котел // *Диалог*. – 1992. – № 6–7.
200. *Фондовый портфель*. – М., 1992. – С. 634.
201. Там же. – С. 210–215.
202. Там же. – С. 138.
203. *Народное хозяйство РСФСР*. 1992. – М., 1992. – С. 61.
204. *Фондовый портфель*. – М., 1992. – С. 140.
205. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время. – Новосибирск, 2007. – Т. 1. – С. 169.
206. *Константинов А., Дикселтус М.* Бандитская Россия. – СПб.; М., 1997. – С. 177.
207. Данные Интернета.
208. *Хлебников П.* Крестный отец Кремля – Борис Березовский. – М., 2001. – С. 19–20.
209. Там же. – С. 20.
210. *Народное хозяйство СССР в 1990 году*. – М., 1991. – С. 278.
211. Там же.

212. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 279.
213. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 180–181.
214. *Гуров А.* Красная мафия. – М., 1995. – С. 211.
215. *Билунов Л.* Три жизни. – М., 2007. – С. 281.
216. *Терешонок А.Я.* Воры в законе-2. – Новосибирск, 2001. – С. 111.
217. *Гуров А.* Красная мафия. – М., 1995. – С. 267.
218. Там же. – С. 268.
219. Там же.
220. Там же.
221. *Попцов О.* Хроника времени царя Бориса. – М., 1996. – С. 460.
222. *Говорухин С.* Великая криминальная революция. – М., 1993. – С. 30.
223. *Гуров А.* Красная мафия. – М., 1995. – С. 271.
224. Там же. – С. 226.
225. Там же.
226. *Коньшев В.* Правовой переворот? // Экономика и жизнь. – 1991. – № 7. – С. 5.
227. Экономика и жизнь. – 1991. – № 11. – С. 11.
228. *Курашвили Б.* Кульминация // Диалог. – 1990. – № 16. – С. 18–19.
229. *Хлебников П.* Фиаско Борового на Уолл-стрите // We. – 1992. – Сентябрь.
230. Они содержатся в уже цитированном сборнике «Бизнесмены России: 40 историй успеха», вышедшем в свет в 1994 году.
231. *Тарасов А.* Миллионер. – М., 2004. – С. 205.
232. *Сироткин В., Масарский М.* Путь наверх российского бизнесмена. – М., 1994. – С. 248–249.
233. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М.* Предприятия в нестабильной экономической среде. – М., 1997. – С. 48.
234. *Сухов В.* Страховой рынок России. – М., 1992. – С. 31.

Г л а в а 2

РАЗВИТИЕ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ в 1988–1991 годах

2.1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Макроэкономические показатели развития советской экономики в этот период складывались под влиянием следующих факторов: долгосрочных факторов предыдущего развития, экономической политики государства, стихийных экономических процессов, вызванных переходом к рыночной экономике, внешних факторов. Все это способствовало ухудшению макроэкономических показателей развития экономики. Как уже говорилось в первом томе, тенденция к замедлению экономического развития наметилась с конца 1950-х годов. Она усиливалась (с небольшими перерывами) весь последующий период. Все составляющие этого процесса (старение основных фондов, ухудшение обеспеченности дешевыми природными ресурсами, замедление научно-технического прогресса, прироста трудовых ресурсов) носили инерционный характер и для своего преодоления, где это было возможно, требовали длительного периода времени. Поэтому можно было, в лучшем случае, добиваться недопущения экономического спада за счет лучшего использования ресурсов, что и удалось сделать в 1986–1987 годах. Но уже с 1988 года добиваться этого стало намного труднее, причем первые признаки спада наметились во второй половине 1987 года (моя попытка донести этот факт до общественности через журнал «Огонек» провалилась: продержав мою статью больше месяца, главный редактор журнала В. Коротич отказался ее печатать, опасаясь «навредить Горбачеву»).

Вся экономическая политика советского руководства в этот период содействовала экономическому спаду. Оно по-прежнему ориентировалось на официальную статистику и не желало (и не могло) видеть глубинные факторы, угрожавшие экономическому росту. Так, руководство не замечало реального застоя в объеме основных фондов и легко откликнулось на популистские требования повышения уровня жизни населения, когда для этого не было материальных условий, и вопреки необходимости наращивания капитальных вложений шло по пути их сокращения, сохраняя в то же время высокие военные расходы. Несовместимость этих целей обнаружили слишком поздно, и реальное сокращение военных расходов началось только в 1989 году, но без хорошо продуманной программы конверсии военного производства. В связи с этим положительный эффект от необходимого сокращения военных расходов для экономики был незначителен. Он мог проявиться преимущественно в высвобождении дорогостоящих материальных ресурсов, но это высвобождение было использовано преимущественно теневой экономикой. Не произошло ускорения научно-технического прогресса несмотря на многочисленные планы и обещания такого ускорения в начале перестройки, напротив, он значительно замедлился. Из-за развала трудовой и производственной дисциплины, в результате введения трудового самоуправления ухудшилось использование трудового потенциала. Не было принято серьезных мер по сокращению материалоемкости продукции (кроме автомобильного транспорта общего пользования, где были сокращены нормы расходования бензина). В то же время замедлился рост внутреннего потребления материалов.

Столкнувшись с ухудшением материального положения большинства населения в 1987–1988 годах как следствием наращивания военных расходов и расходов на капитальные вложения в начале перестройки и особенно с усилением товарного дефицита, что порождало разочарование в перестройке, советское руководство, начиная с 1988 года, сместило свою структурную политику в сторону социальных расходов. Это привело к некоторому росту производства и импорта потребительских благ и услуг в 1988–1990 годах, но реального повышения уровня их потребления трудящимися не произошло, скорее потребление их снизилось, так как основная часть роста этих благ и услуг потреблялась состоятельными гражданами, чьи доходы в этот период росли исключительно быстро и кто имел наилучший доступ к дефицитным товарам. Процесс обнищания большинства населения вследст-

вие обогащения богатых слоев приобрел громадный размах в 1991 году, когда дифференциация доходов приняла огромные размеры. Одновременно произошло сокращение производства и импорта ряда потребительских товаров. Таким образом, попытка государства усилить социальную направленность экономики оказалось бесплодной и даже контрпродуктивной. В то же время сокращение производственных капитальных вложений в ряде отраслей (в некоторых оно было оправданным), расходов на науку, образование, на геологические изыскания усугубляло положение экономики страны в последующем. Опасность свертывания производственных капитальных вложений осознавалось правительством Н.И. Рыжкова. Об этом говорит тот факт, что в качестве одного из вариантов структурных изменений в тринадцатой пятилетке рассматривалось увеличение доли производственных капитальных вложений, но он был отвергнут [1]. Предпочтение было отдано варианту, предполагавшему значительное свертывание доли производственного накопления в первые годы тринадцатой пятилетки, благодаря чему планировалось обеспечить рост душевых реальных доходов населения за пятилетку на 17 % [2]. Поскольку уже в 1990 году выявилась утопичность планов увеличения реальных доходов населения из-за отставания производственной базы, у руководства страны созрела идея возврата к обновлению производственной базы экономики. Носителем этой точки зрения выступал назначенный в начале 1991 года председателем кабинета министров СССР В.С. Павлов. Но у правительства СССР к этому времени уже не было рычагов для проведения осмысленной структурной политики. Резко сократившиеся доходы государственного бюджета СССР шли в основном на удовлетворение текущих нужд государственных учреждений и на выплату внешнего долга.

Серьезный ущерб экономике нанесли межнациональные и социальные конфликты, особенно забастовки шахтеров в 1989 году и весной 1991 года.

Начавшийся поспешный и плохо продуманный переход к рыночным отношениям усугубил макроэкономические проблемы советской экономики. Создававшиеся новые и реорганизованные старые структуры были ориентированы на удовлетворение потребительских нужд работников, прежде всего собственников и управляющих, и в минимальной степени – на развитие инвестиций, научных исследований, геолого-разведочных работ. В этом потребительском крене «рыночных» институтов отражались их незрелость и желание поскорее урвать максимум текущих благ в

ущерб интересам будущего развития. Сказывалась и неуверенность собственников и управляющих в прочности курса на рыночное реформирование экономики. Не лучшим образом вели себя и рядовые труженики при решении вопросов распределения доходов на государственных предприятиях, где их голос в 1987–1989 годах имел значение.

Другим последствием реформы хозяйственного управления было снижение дисциплины труда и производства в силу уменьшения властных возможностей администрации предприятий всех уровней при низкой общественной сознательности рядовых работников. Это привело к снижению организационных факторов роста производительности труда. Что касается новых экономических структур, то во многих из них существовала сильная трудовая мотивация, но она плохо реализовалась, как правило, из-за неопытности новых руководителей и слабой технической оснащённости работников на новых предприятиях. Исключения были редки: предприятия А. Паникина, М. Масарского, некоторые другие. Часть новых предприятий вообще была ориентирована только на получение выгод от развала экономики и не предпринимала серьезных усилий по повышению своей эффективности. Подавляющее большинство таких предприятий и не видело необходимости в повышении эффективности: огромные прибыли достигались и без того. Результатом их «деятельности» была дальнейшая дезорганизация экономики.

Вместе с тем некоторые действия предприятий новой экономики шли в рациональном для макроэкономики направлении и в этот период. Так, большая часть деятельности этого сектора была в сфере остро необходимых услуг: торговли, общественного питания, ремесла, финансовых услуг (при всех их несовершенствах). Рациональным оказался и частный экспорт сырьевых и промежуточных продуктов, на выручку которого закупались потребительская продукция, компьютеры, копировальная и бытовая техника. Другое дело, что государство не сумело обложить эту внешнюю торговлю налогами или не стало само заниматься ею.

Осложнили развитие советской экономики в этот период и изменения в сфере внешнеэкономических связей. Наиболее разрушительные последствия имел произошедший в 1990–1991 годах развал Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), поскольку на эту группу стран приходилось большая часть внешней торговли СССР. Переход к торговле с этими странами на конвертируемую валюту (инициатива исходила от СССР) обернулся против СССР, так как у этих стран отсутствовали запасы конвертируемой валюты и они в несколько раз сократили импорт из СССР, предпочтя импорт из капиталистических

стран. Потеряв валютную выручку от экспорта в эту группу стран, СССР вынужден был сократить и импорт из этой группы стран. Для ряда отраслей отечественной промышленности потери от экспорта в страны бывшего соцлагеря были невосполнимы, так как эта продукция не пользовалась спросом в остальном мире из-за ее недостаточного качества. Сокращение экспорта пришлось восполнять использованием валютных резервов и получением новых кредитов. Но валютные резервы к лету 1991 года были почти исчерпаны, а коммерческие кредиты в 1990–1991 годах нам перестали предоставлять из-за опасения их невозврата. Известную помощь экономике СССР оказали в этот период правительственные кредиты и прямая помощь по политическим мотивам западных стран взамен на уступки СССР в области внешней политики и в поддержку перестройки («под Горбачева»).

Наконец большой ущерб экономике страны нанесло землетрясение в Спитаке (Армения) в декабре 1988 года.

При оценке динамики и структуры экономики СССР этого периода я, к сожалению, не могу воспользоваться прямыми расчетами альтернативных оценок, которые я перестал производить с 1988 года и возобновил только в 1996 году для периода 1991–1995 годов и применительно только к России.

В качестве первого приближения к выявлению тенденций экономического развития в рассматриваемый период воспользуюсь динамикой наиболее достоверных в советской статистике ключевых натуральных показателей (для 1991 года приводятся данные по России) (табл. 1).

Как видим, ключевые натуральные показатели развития советской и российской экономики говорят о том, что последний год экономического роста был 1988, но и в этом году рост был минимальный, близкий к застою. Уже в 1989 году застой сменился спадом, хотя и небольшим. В 1990 году спад усилился, и тогда же впервые он был признан официальной статистикой, которая оценила его размеры на уровне самого минимального из ключевых показателей – отправления грузов железнодорожным транспортом. Но уже подлинный обвал произошел в 1991 году, когда падение объема отправления грузов железнодорожным транспортом составило почти 9 %, а официальные данные показали падение национального дохода в еще большем размере – на 11 %. Обращает на себя внимание тот факт, что падение двух остальных ключевых экономических показателей в последние два года рассматриваемого периода были значительно меньше, чем по официальным данным. Это уникальный случай в практике таких расчетов.

Т а б л и ц а 1

**Динамика ключевых натуральных показателей
экономического развития СССР в сопоставлении с динамикой ВВП
и национального дохода (в 1991 году – РСФСР) за 1988–1991 годы,
% к предыдущему году**

Показатель	1988	1989	1990	1991
Валовое потребление первичной энергии	101,4	99,4	100,2	99,6
Потребление электроэнергии	102,2	101,0	100,4	98,3
Отправление грузов железнодорожным транспортом	101,2	97,6	96,4	91,4
Данные ЦСУ СССР о динамике национального дохода	104,4	102,5	96,0	89,0
Данные Госкомстата РФ о динамике ВВП				95,0
В том числе производство товаров				93,9

Источники. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 7, 298, 299, 576. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 550. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 14, 323, 544. Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 29. Динамика энергопотребления в 1991 году рассчитана на основе данных о динамике национального дохода и энергоёмкости национального дохода (Народное хозяйство Российской Федерации. – М., 1992. – С. 14, 324).

Применительно к валовому потреблению первичной энергии весьма правдоподобным выглядит предположение о завышенности масштаба внутреннего потребления в эти годы: часть экспорта скрывалась, носила теневой характер. Речь идет о сверхприбыльном экспорте нефти, нефтепродуктов и угля. По сообщениям отечественной печати в 1991 году, речь шла о нелегальном экспорте десятка миллионов тонн нефти и нефтепродуктов. С другой стороны, весьма вероятно, что повышалась энергоёмкость продукции в рамках общей тенденции к усилению расточительности и бесхозяйственности в этот период. Что касается электропотребления, то оно в периоды спада сокращается медленнее общего падения из-за наличия условно постоянных расходов, требующих сохранения потребления электроэнергии в прежних размерах, например, на освещение жилых помещений (и на их отопление, что отражается на энергоёмкости продукции). Из сказанного следует, что самым объективным показателем динамики экономического

роста в этот период выглядит динамика грузовых железнодорожных перевозок, которая в 1990–1991 годах соответствовала официальной динамике национального дохода.

Между тем имеется и другой индикатор национального дохода СССР в этот период, принадлежащий советским экономистам Б. Болотину и К. Клименко [3]. Он отражен в табл. 2, рассчитанной на основе исходных данных в статье Б. Болотина и Б. Клименко.

Т а б л и ц а 2

**Динамика национального дохода и цен в СССР
(в 1991 году – России) за 1988–1991 годы, % к предыдущему году**

Показатель	1988	1989	1990	1991
Национальный доход	95,0	95,0	95,0	75,9
Дефлятор по национальному доходу	110,0	112,5	115,0	240,0
Официальный дефлятор по национальному доходу	100,0	105,0	113,8	204,9

Для исчисления индекса национального дохода авторы исчислили отдельные индексы потребительских (для фонда потребления) и оптовых (для фонда накопления) цен и с помощью этих индексов дефлятировали соответственно фонды потребления и накопления национального дохода. Подробностей о методах расчета этих индексов и исходных данных, к сожалению, в статье не приводится. Можно усомниться, кроме того, и в правомерности использования для переоценки динамики фонда накопления и всего индекса оптовых цен вместо индекса цен на инвестиционные товары. Тем не менее не вызывает сомнения заниженность официального дефлятора национального дохода вследствие ошибочной методологии исчисления индекса оптовых и розничных цен в СССР. Из анализа состояния экономики СССР в этот период следует относительная достоверность полученных авторами дефляторов, кроме, возможно, 1988 года, когда он, вероятно, несколько завышен, и 1990 года, когда он, скорее всего, занижен. В целом эта оценка может служить отправной точкой для оценки реальной динамики национального дохода в годы перестройки.

Для уточнения расчетов дефлятора национального дохода я использовал данные об объеме капитальных вложений в жилищное строительство (в сопоставимых ценах) и объеме сдачи жилья в 1988–1990 годах

в РСФСР, по которой имеются данные о продукции строительства в текущих ценах. В этот период и объем, и динамика строительно-монтажных работ в текущих и сопоставимых ценах значительно различались. Их сопоставление за 1988–1990 годы приведено в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Сопоставление объема и динамики строительства в текущих и сопоставимых ценах в 1988–1990 годах, млрд р.

Показатель	1988	1990
Текущие цены	103,8	108,4
Сопоставимые цены	59,4	63,3
Соотношение текущих и сопоставимых цен	1,74	1,71

Источники. Объем в текущих ценах: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961–1990. – М., 2002. – С. 184. Сопоставимые цены: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 555.

Расчет динамики стоимости 1 м² жилой площади в текущих ценах за 1988–1990 годы приведен в табл. 4.

Т а б л и ц а 4

Расчет стоимости 1 м² жилой площади в 1988–1990 годах, р.

Показатель	1988	1990
Ввод жилья, млн м ²	132,3	118,0
Капитальные вложения в жилищное строительство (в сопоставимых ценах)	36,0	39,1
То же, в текущих ценах	62,6	66,79
Стоимость строительства 1 м ²	474,2	566,9

Источники. 1. Перевод из сопоставимых цен в текущие по данным табл. 3.

2. Ввод жилья: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 175; капитальные вложения в жилищное строительство (в сопоставимых ценах исчислены по доле затрат на жилищное строительство в капитальных вложениях по СССР): там же. – С. 551. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 533.

Таким образом, за 1988–1990 годы стоимость 1 м² жилой площади выросла на 20 %, т. е. меньше, чем исчисленный Б. Болотиным и К. Клименко дефлятор национального дохода – 1,29.

С учетом данного дефлятора получается, что за 1988–1990 годы ВВП СССР сократился на 9,8 %, за 1987–1990 годы – на 14,3 %. Эта оценка отличается в нижнюю сторону даже от самой надежной оценки из числа ключевых натуральных показателей – динамики отправления грузов железнодорожным транспортом, который снизился лишь на 4,8 %. Такое расхождение может быть связано с тем, что производство наиболее массовых грузов, перевозимых железнодорожным транспортом, сокращалось медленнее, чем все производство в СССР, поскольку на продукцию сырьевых отраслей и отраслей первичной переработки был достаточный спрос на мировом капиталистическом рынке, который удовлетворялся в значительной степени нелегальным экспортом минеральных удобрений, многих цветных металлов и руд для их производства, нефти и нефтепродуктов, угля и т. д.

Особая проблема – динамика национального дохода и ВВП в 1991 году. Для этого года имеются, помимо альтернативных оценок индекса цен Болотина и Клименко, также и очень содержательные расчеты индекса потребительских цен, осуществлявшиеся с конца 1990 года группой экономистов, работавших в аналитическом отделе еженедельника «Коммерсант» под руководством Никиты Кириченко и Андрея Шмарова. Особенность этих расчетов в том, что они включали все сферы потребительского рынка (государственная торговля, негосударственный сектор, комиссионные магазины, черный рынок), а в отличие от расчетов Болотина и Клименко не учитывали динамику оптовых цен. В то же время и методика, и исходные данные этих расчетов вызывают много вопросов. О недостаточной их достоверности говорит и конечный вывод о том, что за 1990–1992 годы (с марта 1990 по март 1992 года) реальные денежные доходы населения снизились в 4 раза [4], что выглядит явным преувеличением. Расчет стоимости 1 м² жилищного строительства в 1990–1991 годах представлен в табл. 5.

Как видим, расчет динамики стоимости жилищного строительства несколько ниже индекса цен Болотина и Клименко за 1991 год (240 %), который поэтому можно считать достоверным. В 1991 году доля теневой экономики по сравнению с предыдущим годом, безусловно, значительно выросла. Если принять ее равной 30 % от официального национального дохода, то национальный доход снизится на 18 % по сравнению с 1990 годом вместо 24 % по нескорректированным на теневую экономику данным. Не исключено, однако, что теневая экономика составила еще большую величину, скажем, в 35 % от официального дохода, и тогда падение национального дохода окажется еще меньше – на 15 %.

Т а б л и ц а 5

**Расчет стоимости 1 м² жилищного строительства в 1990–1991 годах
в РСФСР**

Показатель	1990	1991
1. Продукция строительства, млрд р. в текущих ценах	108,4	194,7
2. Доля СМР в капитальных вложениях	0,44	0,47
3. Объем капитальных вложений (1:2) в текущих ценах, млрд. р.	246,4	414,2
4. Доля жилищного строительства в капитальных вложениях	0,166	0,181
5. Объем жилищного строительства, млрд р. в текущих ценах (3×4)	40,9	74,97
6. Ввод в действие жилой площади, млн м ²	61,7	49,7
7. Стоимость 1 м ² жилой площади, тыс. р.	0,66	1,51
8. То же, в % к предыдущему году	–	229

Источник. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 244, 373, 380.

Особый вопрос – динамика валового внутреннего продукта в этот период. К сожалению, для определения динамики сферы услуг в этот период требуется проделать огромную работу с весьма сомнительными исходными данными. Чтобы не заниматься гаданием, приму динамику валового внутреннего продукта равной динамике национального дохода, и тогда, с учетом данных за 1991 год, за весь период перестройки падение валового внутреннего продукта окажется колоссальным – 25–30 %, что свидетельствует о подлинном крахе перестройки. При этом основная часть этого сокращения пришлась на 1991 год. Впрочем, все эти оценки динамики ВВП носят весьма условный характер, ибо, как будет показано ниже, делаются в текущих советских ценах, далеко не рациональных. С учетом более объективных цен (например, мировых) эта динамика выглядела бы иначе, скорее всего падение оказалось бы намного меньше. Эту проблему обоснованно поставил в середине 1990-х годов шведский экономист Андерс Ослунд.

Рассмотрю теперь изменения в структуре производства, распределения и использования ВВП в этот период. Здесь мы сталкиваемся с еще большими трудностями, чем при определении динамики ВВП, и прежде всего опять-таки из-за теневой экономики.

Начну с рассмотрения доли товаров и услуг в ВВП. На основе данных ЦСУ СССР можно установить распределение общей численности занятых к занятым в сфере товаров и услуг за 1988–1990 годы (табл. 6).

Т а б л и ц а 6

Структура занятости в СССР в 1988–1990 годах, млн чел.

Показатель	1988	1990
Всего занятость	141,0	143,2
Занятые в производстве товаров	77,9	78,2
Доля занятых в производстве товаров в общей занятости, %	55,2	54,6
Занятые в производстве услуг	63,1	65,0
Доля занятых в производстве услуг в общей занятости, %	44,8	45,24

Источник. Занятость – данные за 1988–1990 годы: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 97 (с включением 4 млн военнослужащих. В число занятых в производстве товаров в 1988 году включены рабочие и служащие, занятые в промышленности, сельском и лесном хозяйстве, в строительстве, а также колхозники и занятые в личном подсобном хозяйстве. Для 1990 года – те же категории, а также 2,3 млн человек, занятых кооперативной деятельностью в промышленности и строительстве.

Противоположную тенденцию отражают расчеты СССР или РСФСР по статистике национальных счетов в текущих ценах (табл. 7).

Т а б л и ц а 7

Расчет доли сферы товаров и услуг в РСФСР в 1985–1990 годы, %

Год	ВВП, млрд р.	ВВП в сфере товаров, млрд р.	Доля ВВП в сфере товаров, %
1985	474,4	285,1	60,1
1988	529,4	351,6	66,4
1989	563,9	373,1	66,1
1990	605,2	397,2	65,6

Примечание. В ВВП в сфере товаров включены промышленность, строительство, сельское и лесное хозяйство.

Источник. Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961–1990. – М., 2002. – С. 150, 183–186.

Данные табл. 7 говорят об исключительно большом росте доли сферы производства товаров в ВВП в данном периоде. Само по себе такое огромное изменение структуры ВВП в столь короткий срок должно вызвать сомнение в полученном результате. Оно усиливается еще двумя обстоятельствами: 1) расхождением со структурой занятости; 2) расхождением с характером экономической политики в этот период, направленной на ускоренное развитие как раз сферы услуг (особенно начиная с 1988 года). Причина этого расхождения состоит в том, что ретроспективные неофициальные расчеты Госкомстата РСФСР не учитывали теневую экономику, которая концентрировалась преимущественно в сфере услуг и росла особенно интенсивно в 1988–1991 годах. Теневая занятость недостаточно учитывалась и в данных табл. 6. Так, в ней не отражаются ни «шабашники», ни «цеховики», ни (что особенно важно для 1990 года) миллионы «челноков». С учетом этих категорий населения рост сферы услуг оказался бы намного больше. Следует, однако, иметь в виду, что «челноки» своей деятельностью были заняты лишь часть года. Кроме того, производительность этой кустарной, на уровне XVIII века, деятельности была невелика (в отличие от прибыльности). Тем не менее можно уверенно утверждать, что за 1985–1990 годы доля сферы услуг заметно выросла, и это было закономерной и положительной реакцией на ее заниженную долю в предшествующий период. Вместе с тем по-разному складывались изменения в доле рыночных и нерыночных услуг. Доля рыночных услуг, бесспорно, росла под влиянием их исключительной прибыльности.

Теперь рассмотрим, как она менялась в 1991 году. Начнем этот анализ с изменения занятости. Она представлена по России в табл. 8.

Т а б л и ц а 8

Распределение населения, занятого в народном хозяйстве по отраслям, %

Показатель	1990	1991
Занятость в производстве товаров	55,5	55,4
Занятость в сфере услуг	44,5	44,6

Источник. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 121.

Эти данные демонстрируют незначительное изменение занятости по секторам товаров и услуг, что отражает очень слабое представление статистики того времени о реальных процессах в экономике. Именно в 1991 году уход в сферу услуг, главным образом в торговлю (внутреннюю и внешнюю), стал особенно значительным. Казалось, население России совсем перестало производить и ушло в уличную торговлю и «челночество». Единственное заметное исключение – это огромное расширение огородничества и садоводства силами городского населения.

Причина такого отрыва статистики состояла в том, что этот уход в торговлю совершался нелегально: значительная часть населения не оформляла увольнения, надеясь вернуться на прежнее место работы, а администрация предприятий по многим соображениям не была заинтересована заставлять работников оформлять свой уход, предоставляя им административный отпуск.

Официальные данные тоже демонстрируют рост удельного веса услуг в ВВП, поскольку спад в этой сфере был ниже, чем в сфере производства товаров (соответственно 93,9 и 96,1 % к предыдущему году) [5]. Но по этим данным выходит, что рыночные услуги снижались быстрее, чем нерыночные услуги (соответственно 96,7 и 101,6 %) [6]. Здесь явно недооценивается огромный рост теневой экономики в 1991 году, особенно в торговле, кредитной сфере, операциях с недвижимостью (которая вообще не учитывается) и т. д. С другой стороны, явно преуменьшается деградация сферы нерыночных услуг в связи с ухудшением их финансирования [7]. Занижены и данные о падении ВВП в сфере производства товаров в 1991 году, что связано с явно заниженными размерами дефлятора ВВП в этом году, равного 228 % [8], намного меньшим, чем все альтернативные оценки этого индекса.

В период перестройки происходили крупные изменения в первичном распределении национального дохода и валового внутреннего продукта СССР и России. Особенно значительный характер они приобрели после 1987 года. Легче всего их проследить на данных по РСФСР, где имеются расчеты первичного распределения ВВП (табл. 9).

При анализе изменений в первичном распределении валового национального продукта, по официальным оценкам, бросается в глаза неуклонное сокращение доли чистых налогов на производство ВВП

Т а б л и ц а 9

Структура ВВП РСФСР по видам доходов, %

Год	Оплата труда наемных работников	Валовая прибыль экономики	Чистые налоги на производство
1988	43,9	46,5	9,6
1989	47,1	41,9	11,0
1990	51,0	39,3	11,8
1991	43,6	51,8	4,4

Примечание. Чистые налоги представляют собой разницу между субсидиями и налогами на производство и импорт.

Источники. Для 1988–1989 годов: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961–1990. – М., 2002. – С. 176. Для 1989–1991 годов: Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 18.

вплоть до ничтожной величины в 4,4 % в 1991 году. Сокращение стало, с одной стороны, наиболее ярким проявлением уменьшения роли государства в экономике в этот период, а с другой – отражением его растущей неспособности собирать налоги, что особенно ярко проявилось в 1991 году и вынуждало государство опираться в своей экономической политике на эмиссионное финансирование и иностранную помощь. Загадочным выглядит сохранение достаточно стабильного уровня доли оплаты труда наемных работников в ВВП и даже резкое повышение этого уровня в 1990 году, что противоречит приведенным фактам о растущей дифференциации доходов в период перестройки. Для объяснения этого феномена следует обратиться к теневой экономике. Насколько мне удалось установить при изучении книги А.Н. Пономаренко и данных по статистике национальных счетов за 1991 год, в 1985–1991 годах теневая экономика не включалась в данные об объеме и о распределении ВВП. Это существенно искажало не только динамику ВВП, о чем уже шла речь, но и ее распределение. Если говорить о первичном распределении динамики ВВП, то это приводило к явному занижению показателя валовой прибыли и преувеличению оплаты труда наемных работников. Так, руководители кооперативов, арендных предприятий и банков, имевшие огромные доходы, фактически получали их как дивиденды от своей предпринимательской деятельности. Поскольку в 1989–1991 годах доля теневой экономики

стремительно увеличивалась, быстро росла и доля валовой прибыли. Особый и исключительно важный вопрос – о распределении валовой прибыли между потреблением основного капитала и чистой прибылью экономики. Официальные данные об этом распределении за 1988–1991 годы по РСФСР приведены в табл. 10.

Т а б л и ц а 10

Распределение валовой прибыли в РСФСР в 1988–1991 годах, млрд р. / %

Год	Валовая прибыль экономики	Потребление основного капитала	Чистая прибыль экономики
1988	246,4/100,0	102,5/41,5	143,8/58,5
1989	236,4/100,0	110,1/46,5	126,3/53,5
1990	253,6/100,0	119,9/47,3	133,7/52,7
1991	725,6/100,0	143,9/19,8	581,7/81,2

Источники. Для 1985–1989 годов: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961–1990. – М., 2002. – С. 151. Для 1990–1991 годов: Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 33.

Если не считать 1991 год, эти данные показывают относительно стабильное соотношение потребления основного капитала и чистой прибыли в валовой прибыли экономики. При этом чистая прибыль экономики по отношению к ВВП оказалась довольно значительной (более 20 % от ВВП), что противоречит прекращению роста основных фондов в экономике в этот период. Положение, однако, коренным образом меняется, если учесть заниженность оценки стоимости основных фондов до 1991 года примерно в 3 раза. Нетрудно увидеть, что при повышении оценки потребления основного капитала тоже в 3 раза чистая прибыль экономики окажется минусовой во все годы рассматриваемого периода. Для 1990 года, например, чистая прибыль экономики окажется равной –106,1 млрд р. При такой величине чистой прибыли не остается места ни для роста материальных и финансовых активов экономики, который происходил во второй половине 1980-х годов, ни для выплаты огромных дивидендов. Очевидно, что причиной такого ошибочного результата является неучет теневой экономики в расчетах производства и распределения ВВП в этот период, по крайней мере до 1991 года. Для учета масштаба теневой экономики увеличим объем ВВП в 1986–1988 годах на 10 %,

в 1989 году – на 15 и в 1990 – на 20 %. Эти величины, конечно, носят сугубо примерный и экспертный характер, но учитывают многочисленные оценки советских и западных экономистов для середины 1980-х годов и тенденции изменения размеров теневой экономики в годы перестройки. Новые объемы ВВП за этот период представлены в табл. 11.

Т а б л и ц а 11

ВВП РСФСР в 1988–1990 годах с учетом теневой экономики, млрд р.

Год	Без учета теневой экономики	С учетом теневой экономики	ВВП в теневой экономике
1988	529,4	582,3	52,9
1989	563,9	648,4	84,5
1990	605,2	726,2	121,0

Теперь встает вопрос, как, принимая во внимание эти данные, скорректировать данные о первичном распределении ВВП. Размер потребления основного капитала можно не подвергать корректировке, так как оно в теневой экономике было ничтожным, что уже показано на примере кооперативов. Остается вопрос о распределении ВВП между налогами, оплатой труда, валовой и чистой прибылью. Налоги эта сфера не платила. Что касается распределения между оплатой труда и прибылью, то я экспертно принимаю ее в соотношении 1:1. С учетом теневой экономики минусовая величина чистой прибыли значительно уменьшается. Так, для 1990 года она оказывается вместо –106,1 млрд р. равной –45,6 млрд р., что составило 6,2 % от ВВП с учетом теневой экономики. Величины чистой прибыли теневой экономики в 60,5 млрд р. могло хватить и для некоторого увеличения основных и оборотных фондов этого сектора и для взяток должностным лицам, для отступных рэкетирам, и для весьма благополучной жизни новой русской буржуазии. Пусть, например, эта величина делится в соотношении 15, 30 и 55 %. Тогда в распоряжении коррумпированных чиновников, бандитов и новой русской буржуазии оказывается изрядная сумма в 51 млрд р., вполне достаточная для приобретения в изобилии и предметов повседневного пользования, и многих предметов долговременного пользования (электроника, автомобили, недвижимость). В то же время сокращение основных фондов общественного сектора экономики могло

продолжаться (если верен принятый коэффициент недооценки основных фондов).

Перейду к анализу производства распределения ВВП России в 1991 году. Прежде всего 1991 год – первый год, когда теневую экономику включили в состав ВВП. Для такого утверждения есть два основания. Во-первых, существенно изменилось традиционное соотношение национального дохода (НД) и ВВП. В табл. 12 представлены данные официальной статистики о соотношении национального дохода и ВВП страны за 1988–1991 годы.

Т а б л и ц а 12

**Соотношение национального дохода и ВВП РСФСР в 1988–1991 годах,
млрд р.**

Показатель	1988	1989	1990	1991
Национальный доход	380,0	406,5	444,6	810,4
ВВП	529,4	563,9	605,2	1347,4
Национальный доход/ВВП	1,39	1,39	1,36	1,66

Источник. Болотин Б., Клименко К. Динамика российской экономики // Экономика и жизнь. – 1992. – № 40.

Как видим, за весь период 1988–1990 годов соотношение ВВП и национального дохода устойчиво держалось в интервале 1,34–1,39. И только в 1991 году оно подскочило до уровня 1,66. Отсюда можно сделать вывод, что в этом году Госкомстат РСФСР оценил уровень теневой экономики в размере 22 % ($1,66 : 1,36 = 1,22$). Другим доказательством служит разница между динамикой национального дохода и ВВП в текущих ценах за этот год по сравнению с предыдущим (соответственно 1,82 и 2,22). Вместе с тем отсутствие учета теневой экономики в предыдущий период не позволяет на основе этого ряда обоснованно исчислить динамику ВВП. Кроме того, и сам уровень учета теневой экономики в этом году, как мне представляется, занижен. Если воспользоваться для расчета принятым ранее соотношением в размере 30 %, то ВВП окажется равным 1435 млрд р. Посмотрим, как влияет полученная величина на показатели распределения ВВП в этом году (я опускаю важный вопрос о корректировке распределения ВВП между товарами и услугами ввиду трудности нахождения достоверных исходных данных для такого расчета).

Для выявления величины валовой прибыли воспользуюсь известными данными о доле оплаты труда и чистых налогов ВВП (см. табл. 9). Фонд оплаты труда составит 587,4 млрд р. официальной оплаты ($1347,4 \times 0,436$) плюс 60,5 млрд р. теневой оплаты труда – всего 647,9 млрд р. Чистые налоги составят 59,3 млрд р. ($1347,4 \times 0,044$). Тогда валовая прибыль составит 727,8 млрд р. Индекс переоценки основного капитала по восстановительной стоимости составит ($3,0 \times 2,29$) : $1,21 = 5,67$, где 3,0 – прежний коэффициент пересчета, 2,29 – индекс цен на инвестиционные товары в 1991 году, 1,21 – принятый официально коэффициент вздорожания основных фондов в 1991 году ($143,9 : 119,9$) при прежних нормах амортизации. Тогда объем потребления основных фондов составит 815,9 млрд р. ($143,9 \times 6,27$). Таким образом, чистая прибыль окажется равной –87,4 млрд р., или –6,5 % от ВВП с учетом теневой экономики (в 1990 году –6,2 %). Таким образом, финансовые ресурсы общества для развития еще больше – уже катастрофически! – уменьшились. Этому способствовали и общий экономический спад, и огромные доходы новых русских (собственников, бандитов и чиновников), и все еще чрезмерно высокие военные расходы.

Рассмотрим конечное использование ВВП. Его распределение по официальным и ретроспективным данным представлено в табл. 13.

Т а б л и ц а 13

Конечное распределение ВВП РСФСР в 1988–1991 годах, млрд р. / %

Год	ВВП	Конечное потребление	Расходы домашних хозяйств	Расходы государства	Валовое накопление	Чистый экспорт
1988	525,8	347,6/66,1	226,3/43,0	121,3/23,1	157,2/29,9	5,8/1,1
1989	544,2	361,9/66,5	239,6/44,0	122,3/22,5	167,6/30,8	8,7/1,6
1990	644,2	444,4/69,0	305,0/47,3	139,4/21,6	194,1/30,1	6,4/1,0
1991	1398,5	855,4/61,9	565,6/40,4	289,8/21,3	507,2/36,2	17,3/1,2

Источники. Для 1988–1989 годов: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России. 1961–1990. – М., 2002. – С. 154, 177–178. Для 1990–1991 годов: Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 20, 41 (чистый экспорт в 1990 году взят из книги А.Н. Пономаренко).

Обращает на себя внимание исключительно высокая стабильность показателей конечного использования ВВП в период 1988–1989 годов, несмотря на заявление о крупных структурных изменениях в экономике. Эта стабильность отражала высокую инерционность советской экономики. Серьезные изменения начались с 1990 года. Но разобраться в их содержании без привлечения данных о теневой экономике невозможно. Правда, повышение доли потребления домашних хозяйств в 1990 году может быть объяснено взятым курсом на социальную направленность экономики. Но уже в 1991 году произошли беспрецедентное за такой короткий срок сокращение этой доли и резкое повышение доли фонда накопления. Неожиданной выглядит стабильность государственных расходов, несмотря на сокращение расходов на оборону и помощь другим государствам.

Следует сразу отметить, что статистические данные о конечном использовании ВВП за 1990–1991 годы наименее надежны вследствие дезорганизации государственного управления, а значит, и статистики в этот период. Особенно это относится к 1991 году, для которого можно обратить внимание на два странных обстоятельства в конечном использовании ВВП. Во-первых, произошло огромное (более чем в 10 раз!) необъяснимое увеличение статьи «некоммерческие организации, обслуживающие население». Во-вторых, изменение запасов материальных оборотных средств по сравнению с предыдущим годом выросло в текущих ценах в 20 раз (!), в то время как валовое накопление основного капитала – лишь в 1,75 раза [9]. Медленный рост валового накопления основного капитала отражает начавшееся в этот период «проедание» основных фондов. В то же время рост материальных запасов в таких гигантских размерах лишь частично может быть объяснен действительно большим накоплением запасов в предвидении намечаемого увеличения цен, особенно в сфере торговли и у населения. Для гигантского увеличения запасов просто не было складских помещений. Очевидно, что здесь статистикой допущена серьезная ошибка, скорее всего из-за значительной недооценки размеров чистого экспорта.

Для объективной оценки происходивших в 1990–1991 годах изменений в конечном использовании ВВП необходимо обязательно учесть влияние теневой экономики. Здесь встает самый сложный вопрос: каким образом чистые доходы от теневой экономики распределялись между показателями конечного использования ВВП. Очевидно, что на

долю государства не приходилось практически ничего (если не считать взяток чиновникам). Как же распределялся чистый доход между потреблением домашних хозяйств, валовым накоплением и чистым экспортом? В соответствии с ранее принятым предположением на валовое накопление основных и оборотных фондов приходилось 15 % прибыли от теневой экономики. Это дает для 1990 года 9 млрд р. Остальные 112 млрд р. доходов от теневой экономики необходимо добавить к ВВП и расходам домашних хозяйств, что изменит распределение ВВП следующим образом: ВВП – 765(644+121), расходы домашних хозяйств – 417(305+112), или доля расходов домашних хозяйств в ВВП повысится с официальных 47,3 до 54,5 %.

Поскольку в 1991 году теневая экономика включалась в состав ВВП, встает вопрос: нуждается ли в корректировке ее конечное использование? Наибольшие сомнения здесь вызывает размер прироста запасов материальных оборотных средств. Полагаю, что значительная часть этой величины относится к чистому экспорту. В сущности, этого роста при сокращении производства и товарооборота вообще не должно было быть. Как раз наоборот, должно было произойти его сокращение. Поэтому экспертно можно 80 % этой величины (145 млрд р.) отнести к теневому экспорту, что хорошо корреспондирует с называемыми в печати размерами «челночного» экспорта, но во много раз ниже величины теневого экспорта потребительских товаров, называемой коммунистическим публицистом П. Гетманом. Однако часть теневого экспорта была использована на приобретение теневого импорта, размер которого можно определить как разницу с величиной частного приобретения валюты. По сообщениям печати и оценкам экономистов, прирост валютных средств населения составил в 1990 и 1991 годах примерно по 3 млрд долларов. При среднем уровне валютного курса на частном рынке в 1991 году в размере 30 р. за 1 доллар это означало затраты 90 млрд р. в год. Для чистого экспорта остается, следовательно, примерно 55 млрд р., или 3,9 % ВВП, – в 4 раза больше официальной оценки. Впрочем, скорее всего и эта величина сильно занижена, так как в этом подсчете не учтен теневой экспорт товаров производственного назначения, который мог измеряться многими миллиардами долларов, оседавшими на счетах за границей. Еще более важный вопрос в этой связи заключается в сопоставимости, равноценности отдельных элементов конечного использования ВВП (как и других элементов ВВП). Чистый экспорт (кроме теневого чистого экспорта)

в 1991 году определялся с помощью официального курса рубля. Но он явно был завышен. Пусть, например, он был завышен в 3 раза, как вытекает из понижения в конце 1990 года курса рубля или, точнее, превышения коммерческого курса рубля над ранее официальным. Тогда доля чистого экспорта должна быть увеличена тоже в 3 раза, а доля других компонентов ВВП соответственно снижена. Впрочем, валютный курс не совпадал с паритетом покупательной способности рубля, не исчисляемым в то время. Аналогичное, кстати сказать, сокращение производства в ряде отраслей обрабатывающей промышленности и строительстве, в некоторых отраслях транспорта, характеризовавшихся отрицательной добавленной стоимостью, в последние годы перестройки приводило к росту валового внутреннего продукта.

Наконец, попытаюсь оценить размер чистого накопления. При потреблении основного капитала по официальным данным в размере более 100 млрд р. в год в конце 1980-х годов и недооценке основных фондов примерно в 3 раза получается существенная минусовая величина чистого накопления, свидетельствующая о начавшемся в эти годы «проедании» основного капитала. Для 1991 года при коэффициенте недооценки основных фондов в 5,67 раза официальной величины потребления основного капитала в 143,9 млрд р. его величина достигает 815,9 млрд р. при валовом накоплении основного капитала в 325,4 млрд р., что определяет чистое накопление равное -490,5 млрд р. Это означало сокращение основных фондов по восстановительной стоимости на 4 %.

Очень серьезные изменения произошли в объеме государственных расходов в 1991 году. Для их оценки можно воспользоваться официальными дефляторами сферы услуг в 1991 году: рыночных – 271,7 % и нерыночных – 211,5 % [10]. Использование этого дефлятора позволило выявить значительное сокращение физического объема ряда нерыночных услуг. Воспользовавшись этим соотношением для дефлатирования ВВП в науке, можно установить, что оно сократилось на 18 %, в образовании, культуре и искусстве – на 23 %. Невозможно установить изменение расходов на здравоохранение, так как в СНС оно входит в комплексную статью, а данные об исполнении бюджета РСФСР за 1990 и 1991 годы не опубликованы. Вызывает большое удивление тот факт, что по СНС динамика ВВП по науке показывает лишь незначительное сокращение, а по образованию, культуре и искусству – даже незначительный рост [11].

Из проделанного анализа макроэкономических показателей в период перестройки можно сделать следующие выводы.

1. Изменения в макроэкономических показателях советской экономики в период перестройки оказались полной противоположностью намечавшимся в ее начале.

2. Вместо намечавшегося ускорения экономического роста произошла сначала стагнация, а затем наступил глубокий экономический кризис с пиком в 1991 году.

3. Полностью противоположными намеченным изменениям оказались структурные изменения в макроэкономике. Вместо поворота к социальным нуждам произошло резкое сокращение расходов домашних хозяйств, прежде всего основной части населения и особенно расходов государственных учреждений, обслуживающих нужды населения. Увеличилась доля сферы услуг в ВВП, преимущественно в виде нелегальной внешней и внутренней торговли.

4. Произошло беспрецедентное в мировой практике уменьшение доли государства в распределении ВВП.

5. Огромное сокращение расходов на валовое накопление основного капитала и многие нерыночные услуги подорвали источники дальнейшего экономического развития. Началось сокращение объема основных фондов.

6. Значительно вырос чистый экспорт товаров и услуг, что говорит об изъятии сырьевых ресурсов из страны. Это не означает, что рост чистого экспорта был неэффективен. С кратко- и среднесрочной перспективой он был как раз весьма эффективен, ибо перераспределял сырьевые ресурсы из отраслей с отрицательной или небольшой добавленной стоимостью в пользу высококорентабельного экспорта. В качестве примера резкого роста экспорта сырьевых товаров именно в 1991 году можно привести огромный (в 2 раза против обычного) рост экспорта никеля из России (производимого в основном в Норильске). В результате этого роста цена никеля на мировом рынке снизилась в 2 раза. Так что в стоимостном выражении никакого выигрыша не получилось [12]. Но потребителей внутри страны на этот никель не было, и хранить его, видимо, было негде. К сожалению, значительная часть выручки от этого сырьевого экспорта оставалась уже тогда за границей.

Оценивая в целом эти изменения, можно сказать, что они стали источником многих труднейших проблем российской экономики в по-

следующий период. Из положительных макроэкономических изменений отметим только некоторое сокращение расходов на оборону и внешнюю помощь в 1990–1991 годах.

В какой-то степени некоторые произошедшие изменения были неизбежными. Прекращение роста ВВП предопределялось при малых структурных изменениях сокращением объема основных фондов. Невозможно было обеспечить при застое ВВП и большой внешней задолженности рост реальных доходов населения. Но эти объективные трудности были в огромной степени усугублены ошибками в проведении экономических реформ, непродуманной макроэкономической политикой государства, его слабостью и бессилием в противодействии негативным явлениям в экономике. Ответственность за эти ошибки и слабости вместе с центральной властью разделяет в полной мере и демократическая оппозиция, и (после лета 1990 года) республиканская российская власть с ее популистскими требованиями и противодействиями попыткам центра остановить развал в экономике, которые расценивались как покушение на демократию и ограбление народа. Напомню в этой связи о развале банковской системы в результате действий российских властей в 1990 году; о противодействии борьбе с организованной преступностью и спекуляцией; о почти полном прекращении поступления налогов в федеральный бюджет из РСФСР в 1991 году; о шахтерских забастовках 1991 года и т. д.

2.2. РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ В ГОДЫ ПЕРЕСТРОЙКИ

Малая продолжительность рассматриваемого периода и инерционность экономического развития на коротких отрезках времени позволяет при рассмотрении положения в отдельных отраслях производственной сферы ограничиться небольшим числом показателей.

2.2.1. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

А. Средства производства

Данные о развитии средств производства в СССР и России в натуральном выражении (за 1988–1991 годы) представлены в табл. 14.

Т а б л и ц а 14

**Производство промышленных средств производства в СССР и России
в 1988–1991 годах**

Наименование продукции	1987	1990	1990 Россия	1991
1. Электроэнергия, млрд кВт·ч	1665	1728	1082	1068
2. Добыча топлива, млн т у.т.	2230,0	2214,0	1857,0	1753,5
3. Прокат черных металлов, млн т	134,4	128,2	63,7	55,1
4. Турбины, млн кВт	22,2	18,3	12,5	10,8
5. Электродвигатели переменного тока с высотой оси вращения 63–450 мм, млн шт.	9,4	8,7	17,8	14,6
6. Металлорежущие станки, тыс. шт. Из них автоматы и полуавтоматы, тыс. шт.	156 5,7	157 5,2	74,2 Нет данных	67,5 Нет данных
7. Подшипники качения, млн шт.	1083	1089	»	»
8. Грузовые автомобили, тыс. шт.	862	774	665	»
9. Бульдозеры, тыс. шт.	44,9	37,1	14,1	11,7
10. Тракторы, тыс. шт.	567	495	214	178
11. зерноуборочные комбайны, тыс. шт.	96,2	65,7	65,7	55,4
12. Минеральные удобрения, млн т	36,3	31,7	16,0	15,0
13. Серная кислота, млн т	28,5	27,3	12,8	11,6
14. Химические волокна и нити, млн т	1,57	1,48	676	529
15. Синтетические смолы и пластмассы, млн т	5,5	5,5	3,2	2,9
16. Вывозка древесины, млн м ³	389,2	332,1	304	269
17. Целлюлоза, млн т	8,63	7,8	7,5	6,4
18. Цемент, млн т	137,4	137,3	83,0	77,5

Источники. Для СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 395–415. Для РФ: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 373–387. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 358. Народное хозяйство в 1986 г. – М., 1990. – С. 377–379, 389–391, 393, 394. Промышленность СССР. – М., 1988. – С. 177, 180, 208, 212, 216.

Данные табл. 14 отчетливо показывают два периода в экономике конца перестройки: застой или незначительный спад (1988–1990 годы), обвал в 1991 году.

Начну анализ с сектора сырья и полуфабрикатов. Здесь наиболее значимыми для всей экономики являются топливные ресурсы. Их производство в 1985–1988 годах увеличилось на достаточно заметную величину в 10 %, или 3,3 % ежегодно. Это показывает немалые еще возможности советской экономики и промышленности в тот период. Меньше (на 5,6 %) выросло за эти годы производство проката черных металлов, но как раз количественное увеличение этой продукции и не вызывалось необходимостью, важнее был качественный рост. И он действительно происходил: производство экономичных видов продукции в этот период увеличилось значительно больше (чаще всего от 10 до 20 %, а по некоторым видам металлопродукции – более чем в 2 раза) [13].

Более чем на 10 % увеличилось в тот же период производство электроэнергии, как и производство топлива.

В первом периоде производство топлива сократилось на 2 %. Это означало, что кризис практически уже начался (немалую роль здесь сыграла шахтерская забастовка в 1990 году). Сократилось и производство проката черных металлов. В этом, возможно, и не было бы беды, если бы продолжался рост производства экономичной металлопродукции. Но из 15 ее видов по восьми видам также произошло сокращение производства [14].

Выпуск продукции химической, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности переживал аналогичное и даже еще более сильное падение. Так, производство минеральных удобрений сократилось более чем на 13 %, скорее всего из-за того, что получившие самостоятельность сельскохозяйственные предприятия сочли излишним тратить деньги на низкокачественные удобрения.

Единственным видом этой группы продукции, где рост продолжался, оказалось производство электроэнергии, но и здесь рост был минимальным – всего лишь на 3,7 %. С учетом того, что производство электроэнергии заметно опережало рост производства и ВВП, и промышленной продукции, это также означало начало кризиса.

В 1991 году снизилось производство топлива (на 6 %) и особенно – производство проката черных металлов (на 13,5 %). Такое большое сокращение всего лишь за один год говорило о подлинном обвале в

промышленности. Понятно, что речь не шла о сокращении производственных возможностей этих отраслей, да оно и не могло произойти в таком объеме за столь короткий период. Сократился спрос на продукцию этих отраслей из-за общего экономического кризиса, особенно сильного в инвестиционной сфере и в военно-промышленном комплексе, на которые сориентирована была в СССР и в России черная металлургия. Столь же значительным было сокращение производства в химической, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. Особенно сильно упало производство искусственных волокон из-за сокращения производства в текстильной промышленности и в оборонной (производство парашютов).

Подозрительно большим (более чем на 10 % и более чем на 50 млн т.) [15] выглядит сокращение производства нефти в 1991 году, если учесть значительные возможности ее экспорта. Есть основание полагать (и этому имеются подтверждения в периодической печати того времени), что десятки миллионов тонн нефти нелегально экспортировались за рубеж, но не показывались в отчетах о выпуске продукции из-за все еще существовавшей боязни (КГБ и ОБХСС еще существовали, как и карающие статьи Уголовного кодекса) разоблачения этих нелегальных операций.

О динамике машиностроения лучше всего судить по производству электромоторов и подшипников качения. Оно несколько сократилось в первый период и очень сильно упало во второй период (по электромоторам на 18 %). Тенденция та же, что и по сырью, и по полуфабрикатам. Если обратиться к собственно инвестиционному машиностроению, то наиболее показательно здесь производство турбин – фаворита отрасли. Сокращение выпуска их уже в первый период было значительным (на 18 %), а за один только 1991 год сокращение составило более 14 %. По большинству других инвестиционных товаров значительное количественное сокращение произошло уже в первый период, что объяснялось либо явно избыточным производством отдельных видов, либо переходом на выпуск более качественных и производительных видов продукции. Так, при заметном сокращении производства металлорежущих станков, которых было в избытке, общий объем их производства в стоимостном выражении вырос в 1989 году на 12 % [16], что при существовавшем тогда примерном росте цен на оборудование (4 % в год) говорило о неизменном выпуске станков в физическом выражении. При резком сокращении производства зерноубороч-

ных комбайнов начался выпуск более производительных комбайнов ДОН-1500. Началось также сокращение избыточного производства тракторов. Сокращение впервые за многие годы, если не десятилетия, избыточного производства говорило о начавшемся процессе рационализации структуры промышленного производства вообще и инвестиционного машиностроения в частности. Обнаружилась тенденция более быстрого падения производства инвестиционного машиностроения, что стало следствием взятой в конце 1980-х годов линии на свертывание капиталовложений, особенно производственных капиталовложений.

Имеющиеся немногочисленные данные о развитии военно-промышленного комплекса, связанного преимущественно с машиностроением, говорят о том, что он сократился уже в первом периоде и «обвально» сократился в 1991 году.

О тенденциях в развитии машиностроительного комплекса говорит динамика занятости в нем. После непрерывного роста в течение практически всего советского периода (включая и военные годы) занятость уже сократилась в первом периоде (за два года) на 7 % [17] и в 1991 году в РСФСР – на 6 % [18]. Поскольку в последние годы производительность труда в этой отрасли не росла, изменение численности занятых говорит о тенденциях в объеме производства. Следует, кроме того, иметь в виду, что в конце 1980-х годов и в 1991 году широкое распространение в промышленности получили административные отпуска и простои.

Б. Потребительские товары

Данные об объеме производства промышленных потребительских товаров в СССР и России в натуральном выражении в 1988–1991 годах приведены в табл. 15.

Тенденции производства промышленных потребительских товаров несколько отличались от тенденций производства средств производства. Наибольшие различия со средствами производства наблюдались в первом периоде. В сфере промышленных потребительских товаров за немногими исключениями продолжался рост. В этом нашла отражение принятая в 1988 году линия на социальную направленность экономики. Загадкой остается острая нехватка в то же время многих товаров народного потребления в розничной торговле, особенно в 1990 году, когда дефицит приобрел катастрофические размеры. Только частично это можно объяснить чрезмерным ростом доходов населения.

Т а б л и ц а 15

**Производство промышленных потребительских товаров в СССР
и РСФСР в 1987–1991 годах**

Наименование продукции	1987	1990	1990 Россия	1991
Ткани, млрд м	12,7	12,7	8,44	7,62
Трикотажные изделия, млрд шт.	1,83	1,93	0,77	0,68
Обувь, млн пар	809	843	385	336
Часы, млн шт.	70,6	77,4	60,1	61,6
Радиоприемные устройства, млн шт.	8,1	9,16	5,76	5,5
Телевизоры, млн шт.	9,08	10,5	4,7	4,4
Магнитофоны, млн шт.	5,0	6,27	3,4	3,6
Видеомагнитофоны, тыс. шт.	72,9	454	473	318
Холодильники и морозильники, млн шт.	5,98	6,5	3,8	3,7
Стиральные машины, млн шт.	5,78	7,8	5,4	5,5
Фотоаппараты, млн шт.	2,41	3,08	1,8	1,9
Легковые автомобили, тыс. шт.	1332	1259	1103	1030
Мясо промышленной выработки, млн т	12,24	12,9	6,6	5,8
Улов рыбы и прочих морепродуктов, млн т	11,28	10,5	5,1	3,7
Животное масло, млн т	1,67	1,74	0,83	0,73
Цельномолочная продукция, продук- ция в пересчете на молоко, млн т	32,5	34,6	20,8	15,6
Сахар-песок, млн т	3,68	12,5	3,6	3,1
Растительное масло, млн т	2,95	3,26	1,16	1,16
Кондитерские изделия, млн т	4,63	5,24	2,86	2,64

Источники. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 420–423, 517–518. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 514–530. Промышленность СССР. – М., 1988. – С. 20–22, 249.

Приходится признать справедливость предположений о значительном росте экспорта многих из этих товаров за рубеж, где цены на них были значительно выше, или было важно приобрести на выручку иностранную валюту. Но это касается прежде всего товаров долговременного пользования. В тот же период началось производство персональных компьютеров (313 тыс. шт. в 1990 году), но низкого качества и низкой производительности. Во втором периоде, как и по средствам производства, произошел обвал и в производстве потребительских товаров. Оказалось, как и следовало ожидать, что нельзя долго увеличивать производство потребительских товаров, не опираясь на расширение производственной базы экономики. Сказался, конечно, и общий развал экономики, повлекший, в частности, сокращение заготовок сельскохозяйственной продукции и огромное сокращение импорта сельскохозяйственного сырья (например, сахарного тростника из Кубы) и полуфабрикатов, используемых в производстве потребительских товаров. Менее всего пострадало производство товаров культурно-бытового назначения, производимых зачастую на предприятиях ВПК, осуществлявших конверсию.

2.2.2. СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Увеличение производства сельскохозяйственной продукции в период перестройки продолжало оставаться приоритетной задачей советской экономики. Хотя обеспеченность большинством продовольственных товаров была на довольно высоком уровне, известной слабостью советской экономики являлась необходимость опираться в значительной степени на импорт продовольствия из капиталистического зарубежья, при этом страна несла огромные валютные расходы и теряла способность к независимой внешней политике.

Продукция сельского хозяйства (по официальным данным, которые сомнительны в абсолютном выражении, но достаточно достоверны в относительном выражении, при неизменном уровне приписок) выросла в 1988–1990 годах по сравнению с 1985–1987 годами в среднегодовом выражении на 3 % [19]. Это, конечно, было значительно ниже, чем намечалось пятилетним планом, и далеко не решало тех задач, которые были поставлены, и не компенсировало тех усилий (материальных и организационных), которые были предприняты. Многочисленные внешне разумные нововведения в организации

сельскохозяйственного производства (расширение самостоятельности предприятий, аренда, агрокомбинаты, коллективный подряд, наконец, крестьянские хозяйства в 1990 году, расширение приусадебных участков городских жителей) дали минимальный эффект. А в 1990 году производство снизилось [20]. Таким образом, основные положительные результаты в производстве продукции сельского хозяйства были результатом скорее предшествующего развития, чем усилий в период перестройки.

Из двух отраслей сельскохозяйственного производства (растениеводство и животноводство) намного быстрее росло животноводство: соответственно на 4,7 % и 13,5 % [21]. Обычное опережение животноводства было все же чрезмерным, поскольку было связано с еще большей, чем в предыдущие годы, опорой на импорт кормового зерна.

В качестве положительного явления следует отметить то обстоятельство, что обычный для последних пятилеток прирост сельскохозяйственной продукции обеспечивался более скромным наращиванием производственной базы сельского хозяйства и использования минеральных удобрений. Так, энергетические мощности сельского хозяйства РСФСР вместо роста на 73 млн л. с. в предыдущем пятилетии выросли за 1988–1990 годы лишь на 23 млн л. с. [22]. Применение минеральных удобрений сократилось в СССР [23]. Это говорило о более экономном использовании явно избыточных ресурсов в этот период. Другим важнейшим положительным явлением было быстрое увеличение производительности труда. В расчете на один человеко-час она выросла в среднем за 1986–1990 годы по сравнению с предыдущим пятилетием в общественном хозяйстве на весьма внушительную величину в 21 % [24]. Вместе с тем очень быстро увеличивались личные доходы работников сельского хозяйства. Так, среднемесячная оплата труда колхозников в 1990 году выросла по сравнению с 1987 годом на 41,6 %, в то время как зарплата рабочих и служащих – на 35,2 % [25]. Несмотря на значительное превышение роста среднемесячной заработной платы над производительностью труда рентабельность продукции сельского хозяйства в этот период по официальным данным быстро росла. Так, прибыль колхозов увеличилась с 20,6 млрд р. в 1988 году до 27,3 млрд р. в 1990 году, а отношение прибыли к себестоимости реализованной продукции за тот же период – с 33 до 36 % [26]. Число убыточных хозяйств за этот период сократилось с 13 до 2 % [27]. Аналогичным образом менялась рентабельность и в совхозах [28]. Нетрудно

понять, что такой феноменальный рост рентабельности лишь частично мог быть объяснен улучшением использования ресурсов. Основную роль играло повышение государственных заготовительных цен на продукцию сельского хозяйства. По официальным данным, они повысились в 1990 году по сравнению с 1987 годом на 19,1 % [29]. По официальной статистике цены на продукцию на колхозном рынке выросли значительно меньше – на 30,6 % [30], в основном в 1989 году. Столь значительное повышение заготовительных цен требовало еще большего увеличения субсидий на реализацию сельскохозяйственной продукции населению, что было несовместимо с уменьшением дефицита государственного бюджета. Отмеченная в предыдущие годы реальная убыточность сельскохозяйственного производства при оценке основных фондов по восстановительной стоимости вряд ли в рассматриваемый период существенно уменьшилась, хотя скорее всего и не выросла. Финансовое благополучие сельского хозяйства оказалось мнимым.

Подлинный обвал сельскохозяйственного производства в РСФСР начался в 1991 году. Частично он был вызван климатическими условиями этого года, который оказался засушливым. В результате сократилось производство большинства продуктов растениеводства не только по сравнению с предыдущим, исключительно благоприятным по климатическим условиям, годом, но и по сравнению со среднегодовыми показателями по урожайности предыдущей пятилетки [31]. Столь значительно сократилась не только продукция растениеводства, но и продукция животноводства, несмотря на то что расход кормов в животноводстве снизился незначительно [32]. Существенно (более чем на 7 %) сократилось производство почти всех животноводческих продуктов, кроме яиц [33]. Хуже того, произошло значительное сокращение поголовья всех видов скота [34]. Очевидно, что должны были существовать очень серьезные причины для такого спада весьма инерционной отрасли, какой считается сельское хозяйство. Как обычно для этой отрасли, причины были связаны с резким ухудшением ценовых отношений между несельскохозяйственным сектором и сельским хозяйством. Государство в условиях острейшего бюджетного дефицита оказалось уже не способно выплачивать высокие заготовительные цены на сельскохозяйственную продукцию. В результате государственные заготовительные цены, по которым все еще реализовывалась большая часть продукции сельского хозяйства, в 1991 году по сравне-

нию с 1990 годом выросли лишь на 59 % [35] при дефляторе ВВП в 250 %. Почти таким же оказался и общий индекс розничных цен [36], что говорило о начавшемся процессе эксплуатации деревни торговым капиталом. Ответом на эту диспропорцию в ценах и явилось сокращение сельскохозяйственного производства, посевных площадей и поголовья скота. И здесь не должны вводить в заблуждение данные о все еще положительной рентабельности производства большинства сельскохозяйственных продуктов [37], эти данные совершенно не отражали действительность при вопиющей недооценке стоимости основных фондов. Ответом получивших самостоятельность колхозов и совхозов на убыточность производства сельскохозяйственной продукции, как это случилось и в конце нэпа с индивидуальными хозяйствами, явилась фактическая забастовка при государственных закупках. Так, государственные закупки зерна в РСФСР сократились с 34,9 млн т в 1990 году до 23,8 млн т в 1991 году [38], скота и птицы в пересчете на убойный вес – с 7,5 млн т до 5,8 млн т, молока и молочных продуктов – с 40,1 млн т до 34,2 млн т [39]. Очевидно, что высвободившаяся часть продукции должна была пойти либо на реализацию на колхозном рынке, либо на увеличение личного потребления, либо на увеличение запасов. Действительно, по данным официальной статистики реализация на колхозном рынке мяса и молочных продуктов по сравнению с 1990 годом выросла соответственно на 14 и 12 % [40]. Рост цен на колхозном рынке по этим продуктам составил соответственно 264 и 258 % [41], а их отношение к государственным ценам составило огромную величину в 736 % и (по животному маслу) 758 % [42]. Понятно, что по таким высоким ценам эти продукты могли покупать только очень богатые люди, число которых в 1991 году значительно выросло. С другой стороны, такой колоссальный разрыв между ценами государственной торговли и колхозного рынка толкал на утечку товаров из государственной торговли на колхозный рынок, обеспечивая огромные прибыли руководителям и работникам магазинов. Однако, учитывая ограниченный объем колхозной торговли указанными продуктами (так, в 1988 году реализация мяса на колхозном рынке составила лишь 512 тыс. т, или всего 3,1 % от общего объема продаж) [43], эти продукты могли на колхозных рынках приобретать только состоятельные слои населения. Можно предположить, что фактические объемы продаж в 1991 году этих продуктов животноводства на колхозном рынке превышали зарегистрированные. Было бы очень странно, если бы сельское население и

даже хозяйства не воспользовались огромными ценами на колхозном рынке. В то же время скорее всего увеличилось и личное потребление этих продуктов сельским населением. Наверное, в ожидании предстоящего повышения цен и хозяйства, и сельское население накапливало запасы. Однако вряд ли это накопление могло быть значительным: для этого в сельской местности не было достаточных емкостей хранения. Эта интереснейшая и важнейшая проблема, в отличие от заготовительного кризиса 1927 года, практически не исследована.

Из-за сокращения государственных заготовок и низких заготовительных цен намного ухудшилось финансовое положение сельскохозяйственных предприятий. Так, валовые доходы колхозов в 1991 году выросли по сравнению с 1990 годом лишь в 1,66 раза [44], намного меньше роста цен в экономике. Еще меньше выросли валовые доходы совхозов [45]. Понятно, что сельскохозяйственные предприятия вынуждены были сокращать и реальную оплату труда, и особенно приобретение материальных ресурсов. Так, приобретение ими минеральных удобрений сократилось в этом году на 8 % [46]. Еще больше сократилось приобретение горюче-смазочных материалов. Потребление автобензина сельскохозяйственными предприятиями быстро росло с 1970-х по 1980-е годы (с 12,8 до 18,3 млн т.), но сократилось до 11,3 млн т в 1990 году и до 10,6 млн т. (или еще на 6 %) в 1991 году [47]. В огромном сокращении потребления автобензина отражается более экономное его использование и большая ответственность организаций материально-технического снабжения (как и по отношению к автомобильному транспорту общего пользования). Вместе с тем в 1991 году произошло и реальное уменьшение потребления под влиянием финансовых трудностей. Одновременно по этой же причине значительно сократились закупки сельскохозяйственной техники, что отразилось на резком снижении производства сельскохозяйственных машин [48].

Следовательно, был запущен процесс сокращения материальных условий развития сельского хозяйства в будущем.

Принципиально новым явлением в развитии сельского хозяйства именно в 1991 году стало увеличение доли личных подсобных хозяйств населения в продукции сельского хозяйства. В 1989–1990 годах эта доля даже уменьшилась. Так, в 1981–1985 годы она составила 25,9 %, а в этом периоде – 23,3 %, что можно объяснить ростом оплаты в общественном секторе. Когда в 1991 году оплата в общественном секторе катастрофически снизилась, появилась острая потребность в

расширении производства продукции в подсобном секторе. И доля этого сектора скачкообразно выросла до 34,4 % [49], причем и в растениеводстве (с 24,3 до 36,5 %), и в животноводстве (с 27,7 до 32,7 %) [50]. Этот подъем продукции личных подсобных хозяйств позволил частично компенсировать падение производства в общественном секторе. Но он свидетельствовал и о начавшейся примитивизации сельскохозяйственного производства и экономики в целом, поскольку уровень механизации, химизации, агротехники, зоотехники в этом секторе был значительно ниже, чем в общественном секторе.

Процесс увеличения доли личных подсобных хозяйств можно рассматривать и с точки зрения усиления возможностей этого сектора в связи с ослаблением давления на крестьянство в колхозах и совхозах. И тогда упадок общественного сектора выглядит как следствие роста личного подсобного хозяйства, который для крестьян был более выгодным, чем общественное хозяйство, поскольку им не приходилось платить налогов и почти не вкладывать средств в расширение основных фондов, в то же время реализуя продукцию по высоким рыночным ценам, а не по низким государственным (что во многом и определило увеличение доли этого сектора в продукции сельского хозяйства в текущих ценах).

Другим новым явлением в 1991 году стал сектор фермерских хозяйств. Правда, первые из них возникли еще в 1990 году, но их было так мало, что о них еще нельзя было говорить всерьез. Так, в стране на 1 января 1991 года их было лишь 4,4 тыс. с земельной общей площадью 188 тыс. гектаров. А на 1 января 1992 года их было уже 49 тыс. с общей земельной площадью в 2,06 млн гектаров [51]. Быстрому росту числа фермерских хозяйств в 1991 году способствовало их щедрое кредитование правительством, на что был выделен 1 млрд р. или примерно 25 тыс. р. на одно хозяйство. При массовой распродаже в том же году по дешевке сельскохозяйственной техники и грузового автомобильного транспорта этого было достаточно (с небольшим прибавлением собственных средств) для приобретения и тракторов, и комбайнов, и грузовых автомобилей фермерскими хозяйствами. Отдавать эти кредиты пришлось уже в сотни раз подешевевшими деньгами.

Существенным элементом в развитии личных подсобных хозяйств населения явилось в период перестройки привлечение к этому процессу городского населения. До перестройки государство ограничивало

расширение личных хозяйств городскому населению по идеологическим причинам и опасаясь отвлечения его от основных занятий. В период перестройки эти ограничения были сняты. В связи с этим начался бурный процесс расширения этого сектора. Так, за 1986–1990 годы в РСФСР число семей, получивших наделы в коллективных садовых обществах, выросло с 4,7 млн (примерно 10 % общего числа семей в республике) до 8,5 млн семей. За тот же период число владельцев огородов выросло с 4,2 млн до 5,1 млн семей. В общей сложности в 1989 году садоводством или огородничеством занималось 13,6 млн семей, или треть всех семей [52]. За один только 1991 год это число выросло до 19 млн семей, что составило почти половину всех семей [53]. Таким образом, за один этот год прирост оказался больше прироста за всю предыдущую пятилетку. Этот гигантский скачок в 1991 году явился следствием резкого ухудшения материального положения городского населения, которое пыталось работой на приусадебных участках хотя бы частично обеспечить свои нужды в картофеле, овощах, фруктах и ягодах. Нет нужды доказывать, что занятие городского населения на приусадебных участках, во-первых, удлиняло время труда за счет отдыха и, во-вторых, представляло собой еще одну форму примитивизации сельского хозяйства. Труд был ручным и велся людьми, не имевшими опыта ведения сельскохозяйственного производства. Тем не менее этот чрезмерный труд сыграл важную роль в спасении городского населения от высоких цен на колхозных рынках и хоть в какой-то мере облегчил его материальное положение.

2.2.3. СТРОИТЕЛЬСТВО

Динамика и состояние строительства определялись экономической политикой государства и общим состоянием экономики. При этом по мере ослабления государства его влияние на инвестиционные процессы ослаблялось, и решающую роль в их динамике начало играть экономическое поведение предприятий с их возможностями и желанием осуществлять инвестиции.

За основу в определении динамики строительства я принял динамику наиболее однородного жилищного строительства и изменение его доли в общем объеме строительно-монтажных работ. Результаты расчета представлены в табл. 16.

Т а б л и ц а 16

**Динамика продукции строительства в СССР и РСФСР в 1988–1991 годах
(к предыдущему году)**

Показатель	1988	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Объем жилищного строительства, млн м ²	131,4	118,0	61,7	49,4
2. Индекс жилищного строительства	1,17	0,89	1,0	0,8
3. Объем вложений в жилищное хозяйство, млрд р.	33,5	39,1	41,2	38,2
4. Объем строительно-монтажных работ (СМР), млрд р.	101,3	104,4	109,6	98,9
5. Доля жилищного строительства в стоимости СМР (3:4)	0,330	0,374	0,376	0,386
6. Изменение доли жилищного строительства в СМР		1,13	1,0	1,03
7. Динамика СМР (2:6)	1,0	0,77		0,78

Примечание. Данные об объеме строительно-монтажных работ в 1991 году рассчитаны в более высоких сопоставимых ценах после повышения цен в 1991 году.

Источники. По СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 175, 187, 551, 555. По РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 218, 541, 540–541. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 548.

Сравним полученные в табл. 16 результаты с динамикой промышленности строительных материалов (ПСМ) – еще одним показателем динамики строительства. Результаты представлены в табл. 17.

Т а б л и ц а 17

**Сопоставление отдельных методов определения динамики продукции
строительства в РСФСР в 1988–1991 годы**

Метод	1988–1990	1990–1991
1. На основе объема жилищного строительства	0,77	0,78
2. На основе динамики ПСМ	1,05	0,98
Средний показатель по обоим методам	0,91	0,88

Источники. По динамике промышленности строительных материалов СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 355. Данные по РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 350.

Как видим, между двумя методами расчета динамики продукции строительства образовалась очень значительная разница, преимущественно за период после 1988 года. Причину я вижу в основном в том, что в этот период значительно выросла доля теневого строительства: коттеджей, гаражей, бензоколонок, торговых помещений, даже некоторых мелких производственных объектов. Более объективный характер носит средняя этих двух методов, исчисленная в табл. 17. На ее основе рассчитана динамика производительности труда в строительстве (табл. 18).

Т а б л и ц а 18

**Расчет динамики производительности труда в строительстве СССР
и РСФСР в 1988–1991 годы (к предыдущему году)**

Показатель	1988–1990	1990–1991 РСФСР
1. Динамика продукции строительства	0,91	0,88
2. Динамика численности работников в строительных организациях	0,87	0,95
3. Динамика производительности труда (1:2)	1,05	0,93

Примечания. 1. Динамика численности за 1988–1990 годы рассчитана на основе данных о динамике основных фондов и фондов вооруженности.

2. Динамика численности занятых в 1991 году определена на основе официальных данных о динамике продукции и производительности труда.

Источники. Данные по численности занятых в строительстве СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 569. Данные по РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 531.

При этом средняя заработная плата занятых на строительномонтажных работах выросла за 1988–1990 годы на 35 % [54], что было намного больше, чем повышалась производительность труда. Особенно сильно выросла средняя заработная плата этой категории работающих в стране в 1991 году – на 86 % [55] при значительном падении производительности труда.

Расчет динамики материалоемкости в строительстве приведен в табл. 19.

Т а б л и ц а 19

**Расчет динамики материалоемкости в строительстве в СССР и РСФСР
в 1988–1991 годах (к предыдущему году)**

Показатель	1988–1990	1990–1991
1. Динамика продукции	0,92	0,88
2. Динамика ПСМ	1,05	0,98
3. Динамика материалоемкости (2:1)	1,14	1,11

Источник. Табл. 17.

За период 1988–1991 годов огромный рост материалоемкости продукции в значительной степени связан с неучтенным нами ростом теневой экономики. Рост материалоемкости даже может быть некоторым индикатором ее роста.

Значительное превышение изменения средней заработной платы над производительностью труда и рост материалоемкости продукции должны были привести к реальному (без учета роста цен на строительство) снижению рентабельности продукции строительства (или, точнее, росту ее убыточности). Как нетрудно предположить, официальная статистика этого не отражала вследствие скрытого роста цен в этом секторе. Прибыль по официальной оценке за 1987–1990 годы выросла с 18,7 до 25,0 млрд. р. [56], а число убыточных строительных организаций даже сократилось с 23 % в 1985 году до 9 % в 1990 году [57]. Даже в 1991 году в России число убыточных строительных организаций, по официальным данным, продолжало сокращаться [58]. Истинное финансовое положение строительных организаций можно было определить только по изменению состояния их производственной базы. Впервые за многие годы и десятилетия парк строительной техники в 1990 году оказался равным или даже меньшим, чем в 1983 году [59]. Начало быстро (например, по скреперам на 40 %) сокращаться и производство строительной техники [60]. Этот процесс усилился в России в 1991 году [61].

В целом, можно утверждать, что в строительстве наметилась устойчивая тенденция затухания производственной деятельности и сокращения материально-технической базы. Особенно значительные размеры этот процесс принял в 1991 году. Тогда было сокращено или даже приостановлено сооружение многих крупных объектов строительства.

В 1991 году в России число временно приостановленных или законсервированных строек в 4 раза превысило число вновь начатых [62]. Такое сокращение (независимо от обоснованности его причин) вело к невозможности в дальнейшем возобновить сооружение крупных объектов из-за потери квалифицированных работников и строительной базы. Понятно, что уменьшение числа вновь начинаемых строек сопряжено было с резким сокращением проектных работ. Ориентировочно такое сокращение можно сопоставить с уменьшением числа начатых строек, т. е. заказов на проектные работы стало меньше как минимум в 2 раза. Это означало либо уменьшение зарплаты проектировщиков, либо сокращение их числа, т. е. начало быстрого распада этой важнейшей отрасли экономики с далеко идущими долгосрочными последствиями, ибо восстановить такую структуру после распада чрезвычайно трудно.

Строительство от полного распада поддерживало начавшееся в конце 1980-х годов частное строительство, в основном в теневой экономике. Но по своему характеру оно очень сильно отличалось от прежнего – оно было маломасштабным и относилось в основном к непроизводственному сектору экономики.

2.3. РАЗВИТИЕ СФЕРЫ УСЛУГ

2.3.1. РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТА

Развитие транспорта в период перестройки определялось прежде всего состоянием экономики, от которого зависел спрос на транспортные услуги. Вместе с тем состояние транспорта могло облегчить или затруднить развитие экономики и удобства пассажиров при перевозках. Напомню, что в период, предшествующий перестройке, экономика СССР испытывала из-за недостаточного развития различных видов транспорта большие трудности в обеспечении перевозок грузов, а население страдало от низкого комфорта при перевозках. Низким оставался технический уровень некоторых видов транспорта и в годы перестройки. Требовалось, очевидно, либо усиление вложений в транспорт, либо уменьшение нагрузки на него за счет уменьшения материалоемкости перевозимой продукции и устранения излишних перевозок.

В плане двенадцатой пятилетки развитию транспорта было уделено минимальное внимание. В докладе о двенадцатой пятилетке транспорту было посвящено всего несколько строк [63]. В посвященных транспорту местах этого доклада большое внимание уделялось только автодорожному строительству в сельской местности, что объяснялось жалким состоянием сельских дорог [64].

При определении результатов развития транспорта в период перестройки следует обратить внимание на то, что впервые за многие годы статистические органы, оценивая работу грузового транспорта, первостепенное значение стали придавать объему перевозок грузов вместо легко поддающегося искажению объема грузооборота. Динамика объема перевозок грузов транспортом общего пользования представлена в табл. 20.

Т а б л и ц а 20

Динамика перевозки грузов транспортом общего пользования в СССР и РСФСР в 1987–1991 годах (к предыдущему году)

Показатели	1987	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Отправление грузов, млрд т	13,06	12,3	6,3	5,8
2. То же, к предыдущему году		0,903		0,92

Источники. По СССР: Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 550. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 6. Данные по РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 545.

Как видно из табл. 20, в развитии грузового транспорта отмечаются те же два этапа: спад в 1988–1990 годах, распад – в 1991 году. Но размеры этих негативных явлений несколько меньше, чем по отраслям производственной сферы и национальному доходу по причинам, отмеченным выше (см. подраздел 2.2.1). Обращает на себя внимание и еще одна особенность в развитии грузового транспорта в этот период: незначительный рост средней дальности перевозок грузов – излюбленного средства завышения динамики перевозок грузов, да и тот практически полностью пришелся на трубопроводный транспорт, где этот рост скорее всего был реальным [65].

Что касается числа отправленных пассажиров за 1987–1990 годы, то оно выросло на 1,6 % [66]. Даже в 1991 году в стране продолжался

рост перевозок пассажиров, правда в основном в самом дешевом местном сообщении, без которого часто населению невозможно было обойтись. На самом дорогом международном и междугородном сообщении перевозки уменьшились. Не исключено, правда, что и здесь не обошлось без теневых пассажирских перевозок, которые впервые стали заметны в самолетах как раз в 1991 году.

Важным достижением транспорта был рост производительности труда в 1988–1990 годах. Так, при сокращении перевозок грузов и некотором росте пассажирооборота в этот период численность занятых на транспорте снизилась на 9,6 % [67]. Только в 1991 году производительность труда на транспорте снизилась примерно на 5 % [68] – тоже в меньшем размере, чем по всей экономике. И это произошло при отсутствии каких-то значимых сдвигов в техническом оснащении транспорта, т. е. преимущественно за счет лучшей организации производства и управления. Напомню в этой связи об огромных усилиях Министерства железнодорожного транспорта СССР по обеспечению роста производительности труда в своей отрасли [69]. Очевидно, что улучшилось и большинство показателей использования подвижного состава в грузо- и пассажироперевозках [70]. Вместе с тем усердие в сокращении персонала не обошлось и без негативных последствий. Увеличилась численность погибших в происшествиях с подвижным составом и потерянного подвижного состава [71]. По-прежнему был низкий уровень обслуживания пассажиров. Так, средняя продолжительность пребывания в очереди в авиационную кассу в 1990 году составила 1 ч 2 мин [72].

Повышение производительности труда на транспорте сопровождалось (и во многом, видимо, и объяснялось) более высоким ростом средней заработной платы (на 31,2 % за 1987–1990 годы) [73]. В связи с этим непрерывно росла и себестоимость перевозок [74]. Тем не менее прибыль на транспорте за этот период выросла быстрее, чем в любой другой отрасли экономики [75]. Это объясняется преимущественно тем, что в 1990 году на транспорте были значительно повышены тарифы на грузоперевозки – в гораздо большем размере и раньше, чем в остальных отраслях экономики (исключая сельское хозяйство). Это было оправданным решением, учитывая реальную убыточность транспорта.

Отрадным событием для всего транспорта оказалось значительное увеличение в соответствии с заданиями пятилетки объема автодорожного

строительства. В 1986–1990 годах было построено 169,4 тыс. км автомобильных дорог с твердым покрытием, что было гораздо больше, чем в предыдущем пятилетии, когда их было построено 109,2 тыс. км [76].

Наиболее заметным изменением в собственности на транспортные средства были, конечно, переход на аренду некоторых отраслей транспорта и коммерциализация деятельности крупных государственных транспортных предприятий. Для создания более или менее крупных частных транспортных предприятий тогда еще не было ни законодательной базы, ни финансовых ресурсов. Единственным скольконибудь значимым событием в этой области было появление у частных лиц грузовых автомобилей в связи с возникновением частного сектора и началом свободной продажи старой и новой автомобильной техники. Возникшим частным предприятиям часто было более выгодно и удобно иметь грузовые автомобили в своей собственности, а не обращаться каждый раз за услугами к автотранспортным предприятиям общего пользования. Это касалось и первых оптовых частных организаций, и промышленных, строительных предприятий, и возникших фермерских хозяйств. Процессу появления частного грузового автомобильного транспорта благоприятствовали и сокращение спроса на грузовые перевозки автомобильного транспорта общего пользования, что вынуждало его продавать часть своего парка (скорее всего наиболее устаревшего), и относительно низкие цены на продаваемые старые автомобили. В результате, если к концу 1990 года в частной собственности в РСФСР находилось только 4 тыс. грузовых автомобилей, то к концу 1991 года их уже оказалось 60 тыс. [77]. Одновременно сократился парк грузовых автомобилей транспорта общего пользования, в то время как ведомственный автопарк остался без изменения [78]. Продолжилась, таким образом, начавшаяся уже в предыдущий период линия на сокращение роли грузового автотранспорта общего пользования – теоретически более прогрессивного, но практически в советских и российских условиях неэффективного.

Под влиянием финансовых трудностей и некоторого избытка транспортных средств в условиях падения спроса на перевозки грузов в 1991 году началось сокращение или прекращение роста парка большинства транспортных средств грузового и пассажирского транспорта [79]. Этот процесс, не сопровождавшийся обновлением довольно устаревшего парка, грозил при возобновлении роста перевозок грузов и пассажиров создать большие сложности и для транс-

порта, и для всей экономики. В наиболее плачевном состоянии оказался в этот период таксомоторный транспорт, объем перевозок на котором постоянно уменьшался [80]. Сокращался и парк таксомоторов [81]. Это явилось результатом начавшейся фактически приватизации таксомоторного парка, что превратилось в его разграбление. Развал таксомоторного парка страны привел к огромному росту цен на ставшие практически частными таксомоторные перевозки, катастрофически ухудшилось обслуживание населения этими перевозками. Это был один из первых неучтенных сигналов неэффективности поспешной приватизации.

2.3.2. РАЗВИТИЕ СВЯЗИ

Основные показатели развития связи в период перестройки в СССР и России представлены в табл. 21.

Т а б л и ц а 21

Основные показатели развития связи в СССР и РСФСР в период перестройки

Показатель	1988	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Доходы от основной деятельности, млрд р. в текущих ценах	10,4	12,7	Нет данных	Нет данных
2. Число телефонных аппаратов телефонной сети народного хозяйства, млн шт.	44,8	49,2	23,4	24,4
3. Отправлено газет и журналов, млрд шт.	55,5	55,4	31,8	17,9
4. Отправлено писем, млрд шт.	8,1	7,5	4,4	4,0
5. Предоставлено междугородных телефонных разговоров, млн	2396	2769	1449	1495
6. Численность занятых, млн чел.	1,55	1,53	Нет данных	Нет данных

Источники. По СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 101, 630–632. Данные по РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 567.

Как видим, в связи обнаруживаются те же тенденции, что и в других отраслях экономики. Правда, проявляются тенденции на более высоком уровне, поскольку связь росла быстрее других отраслей. Так, если ориентироваться на стоимостные показатели, слабо зависящие от изменения цен, которые тогда официально не менялись, то объем производства за 1987–1990 годы вырос на 18,6 %. Если ориентироваться на натуральные показатели деятельности связи, представленные в табл. 21, то этот рост был меньше, но тоже весьма значителен (нами представлены не все виды связи, но, видимо, возможности скрытого роста цен были и здесь).

Особенно быстрым этот рост был в 1986–1988 годах. Затем он заметно снизился. А в 1991 году в России произошел настоящий обвал, вызванный, правда, преимущественно не производственными возможностями, а сократившимся спросом на услуги связи со стороны и хозяйственных субъектов, и населения.

Важной особенностью связи явился значительный рост производительности труда. Указанный значительный рост продукции в 1987–1990 годах произошел при сокращении числа занятых более чем на 1,5 % [82]. Следовательно, производительность труда в этот период выросла примерно на 25–30 %, намного выше, чем в других отраслях экономики. Очевидно, что помимо улучшения организации труда, как на транспорте, здесь должно было сыграть свою роль использование высокоэффективных и малокапиталоемких направлений научно-технического прогресса. Имеющие сведения о внедрении прогрессивных средств и технологий в сфере связи общего пользования [83] не дают удовлетворительного ответа на вопрос об этих направлениях. Число почтообработывающих машин, погрузочно-разгрузочных и транспортных средств даже несколько сократилось, что могло компенсироваться ростом их производительности. Заметно увеличился удельный вес в общем числе междугородных телефонных каналов с автоматической аппаратурой, однако произошло это медленнее, чем в предыдущей пятилетке. Пожалуй, наиболее заметным техническим новшеством можно назвать появление в 1988 году, с огромным опозданием по сравнению с западными странами, линий с оптическим кабелем, но даже в 1990 году их доля была ничтожной – всего лишь 0,36 % в общей длине кабельных линий связи [84]. Тоже с огромным опозданием появились наконец в 1990 году факсимильные аппараты – всего лишь 2,1 тыс. шт. и абонентские телефоны сети «Телекс» [85]. Вряд ли эти в количест-

венном отношении ничтожные мероприятия могли существенно сказаться на производительности труда в связи. Специалисты в этой области могут пролить свет на этот вопрос.

В 1991 году наряду с дальнейшей деградацией материально-технической базы связи в области почтообработывающих и погрузочно-разгрузочных машин происходил рост производственной базы новейших направлений и технологий связи, все еще в ничтожных размерах. Новым в этой области стало появление (уже с меньшим разрывом с западными странами) сотовой связи. В сентябре 1991 года в Санкт-Петербурге начинает работать компания Delta Telecom – СП американской US West и Ленинградской городской телефонной сети. Мобильные телефоны, однако, весили 5 кг и предлагались по цене 1995 долларов США. Столько же стоило их подключение. Огромна была стоимость обслуживания (60 долларов – абонентская плата и 60 центов – за минуту разговора) [86]. В декабре того же года сотовая связь появляется и в Москве – тоже благодаря СП с той же американской компанией [87]. Таким образом, действительно революционная технология связи начинает внедряться в России с решающей технологической и финансовой помощью иностранного капитала. Эта отрасль связи на начальном этапе вследствие своей исключительной дороговизны была доступна только очень богатым людям и компаниям. И в то же время в силу своей дороговизны она оказалась исключительно рентабельной, что должно было привлечь в нее и частный капитал, и коммерциализировавшиеся государственные компании связи.

В целом, связь оказалась в период перестройки одной из редких отраслей, которые развивались относительно успешно и где происходил заметный научно-технический прогресс. Это успешное развитие было неравномерным. В почтовой связи, по-видимому, происходил даже регресс. Зато в электросвязи прогресс был значительным.

Частично более быстрый рост продукции связи объяснялся более быстрым ростом основных фондов связи. Так, по данным официальной статистики, в сопоставимых ценах они выросли в России в 1986–1990 годах по сравнению с 1985 годом на 36 % при росте всех фондов экономики на 34 % [88]. Но разрыв, как видим, незначительный. Потому приходится отнести этот рост к более эффективному управлению отраслью.

2.3.3. ТОРГОВЛЯ И ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ

Развитие торговли и общественного питания в период перестройки – одно из самых загадочных явлений в экономике тех лет. Ни в одной из других отраслей разрыв между официальной статистикой и реальностью не был так велик, как в этой отрасли. С другой стороны, поражает разрыв между провозглашенным, как минимум, в 1988 году переходом к рынку и практической неподвижностью организационных форм и методов хозяйствования самой рыночной отрасли экономики – государственной и кооперативной торговли и общественного питания.

Начну рассмотрение положения в этой отрасли с самых общих и обычно достоверных показателей ее деятельности. Они представлены в табл. 22.

Т а б л и ц а 22

Основные показатели развития торговли и общественного питания в СССР и РСФСР в 1987–1991 годах

Показатель	1988	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Среднегодовая численность работников розничной торговли, млн чел.	5,0	4,95	2,77	2,6
2. Среднегодовая численность работников общественного питания, млн чел.	2,69	2,68	1,33	1,21
3. Среднегодовая численность работников оптовой торговли, млн чел.	0,205	Нет данных	Нет данных	Нет данных
4. Торговая площадь в магазинах, млн м ²	56,5	58,8	31,8	31,6
5. Число мест на предприятиях общественного питания, млн чел.	22,2	22,8	11,8	11,7

Источники. Данные по СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 116, 145. Торговля в СССР. – М., 1989. – С. 6–8. Данные по РСФСР: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 168.

Данные табл. 22 представляют достаточно причудливую картину состояния торговли и общественного питания в период перестройки. Наиболее очевидно (если доверять этим данным) различие между периодом до 1990 года и после 1990 года. До 1990 года просматривается либо рост (по площадям), либо застой (по занятости). После 1990 года очевидный спад, как и в других отраслях экономики. Таким образом, обнаружива-

ется существенное расхождение между взаимосвязанными показателями. Оно может объясняться повышением производительности труда в торговле и общественном питании. Поскольку вряд ли произошло существенное повышение механизации труда в этой слабомеханизированной отрасли (парк многих видов торгового оборудования между 1987 и 1990 годами даже сократился) [89], речь может идти либо о лучшем использовании этого оборудования, либо об интенсификации труда занятых за счет худшего обслуживания покупателей. Чаще всего вопросы возникают в отношении того, в какой степени эти данные отражают огромный рост после 1988 года кооперативной и индивидуальной торговли и общественного питания. Есть серьезные основания полагать, что статистика отражала лишь часть занятых в кооперативном секторе торговли и совсем не отражала занятых в индивидуальной частной торговле на вещевых рынках и в связанной с ними огромной «челночной» торговле. Об этом говорит уже стабильность занятых после 1988 года, но также и ничтожное число занятых в торговых кооперативах и кооперативах общественного питания на 1 января 1991 года [90]. У этих секторов торговли и общественного питания была (пусть и небольшая) сеть складских помещений и мест общественного питания.

Для оценки развития торговли в этот период воспользуемся также и данными официальной статистики о реализации основных предметов потребления через государственную и кооперативную розничную торговлю (табл. 23).

Данные табл. 23 говорят о значительном росте розничного товарооборота в государственной и кооперативной (системы «Центросоюза») торговле в 1987–1990 годы по подавляющему большинству названных товаров. При этом наиболее интенсивный рост наблюдался до 1989 года. Менее интенсивным он был после 1989 года. И наконец обвал произошел после 1990 года, когда стало очевидно всеобщее сокращение продаж. Эти данные достаточно хорошо согласуются по большинству указанных товаров с данными об их производстве (они были приведены выше) и импорте–экспорте в рассматриваемый период [91]. Сведения по продаже товаров также хорошо согласуются с данными баланса денежных доходов и расходов населения в части покупок товаров и оплаты услуг с учетом роста цен в этот период [92]. Однако данные официальной статистики о росте розничного товарооборота за 1987–1990 годы на 38 % выглядят в свете приведенных данных все же явно преувеличенными [93].

Т а б л и ц а 23

**Продажи государственной и кооперативной торговли в СССР и РСФСР
в натуральном выражении в 1987–1991 годах**

Показатель	1987	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Мясо и мясопродукты, млн т	13,73	14,85	4,74	3,61
2. Рыба и морепродукты, млн т	4,58	4,31	Нет данных	Нет данных
3. Животное масло, млн т	1,71	1,85	0,99	0,81
4. Молоко и молочные продукты, млн т	39,8	43,8	25,3	21,5
5. Сахар, млн т	9,41	8,5	4,2	3,0
6. Чай, тыс. т	265	343	239	126
7. Фрукты и цитрусовые, млн т	7,4	5,7	3,0	1,8
8. Табачные изделия, млрд шт.	434,0	401,1	245,8	237,0
9. Ткани, млрд м ²	11,0	Нет данных	Нет данных	Нет данных
10. Верхний трикотаж, млн шт.	685,4	»		
11. Бельевой трикотаж, млн шт.	1456,6	»		
12. Чулочно-носочные изделия, млн пар	2341,9	2510,8		
13. Обувь всех видов, млн пар	942,5	952,4		
14. Часы, млн шт.	50,9	66,0	36,2	32,7
15. Телевизоры, млн шт.	8,2	8,8	4,8	3,4
16. Магнитофоны, млн шт.	5,4	7,1	3,7	3,4
17. Легковые автомобили, тыс. штук	1790	2105	0,97	0,72

Примечание. Данные о продаже непродовольственных товаров краткосрочного пользования исчислены по их душевому потреблению и численности населения в соответствующие годы.

Источники. По СССР: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 131–132, 134. Торговля в СССР. – М., 1989. – С. 148. По РСФСР: Народное хозяйство РФ. 1992. – М., 1992. – С. 185.

Вместе с тем некоторые позиции табл. 23 вызывают сомнение в их достоверности, как и соответствующие данные о производстве товаров. Сомнения возникают прежде всего в связи с очевидным для современников событиям несоответствием между этим видимым значительным ростом и колоссальным дефицитом почти всех товаров из приведенного списка к концу 1980-х годов. Имеются, однако, и другие основания для сомнений. Так, значительный рост продаж мясных и молочных продуктов, даже с учетом выросшего импорта мяса и животного масла в этот период, плохо согласуется с малым ростом выбракованного на убой скота и даже некоторым падением поголовья коров, общего расхода кормов и расхода кормов на голову скота [94]. Остается предположить значительное увеличение веса единицы забитого скота и удоя молока, что, однако, плохо согласуется с общими экономическими тенденциями этого периода. Еще большее недоумение вызывают данные о продажах в этой системе легковых автомобилей. Эти сведения из табл. 23 не согласуются с данными о производстве легковых автомобилей в те годы (импорт легковых автомобилей в этот период производился в незначительных количествах). Соответствующее сравнение приведено в табл. 24.

Т а б л и ц а 24

**Сравнение производства и продажи легковых автомобилей в СССР
в 1985–1990 годах, млн шт.**

Показатель	1985	1988	1990
1. Продажи	1,57	2,0	2,1
2. Производство	1,33	1,2	1,26
3. Экспорт	0,27	0,34	0,36
4. Внутреннее потребление	1,06	0,86	0,9
5. Разница (1–4)	0,51	0,14	1,2

Источник. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 407, 645.

При анализе данных табл. 24 следует иметь в виду, что в этот период импорт легковых автомобилей по официальным каналам не производился, по неофициальным – до 1989 года импорт легковых автомобилей был минимальным (по истории развития автомобильной промышленности, опубликованной в Интернете, в 1986 году он соста-

вил 25 тыс. шт.) [95]. Между тем из приведенных данных следует, что уже в 1985 году появляется необъяснимое превышение объема продаж над внутренним потреблением, а в 1989–1990 годах эта разница приобретает просто колоссальные размеры. Информацию об этом можно проверить по данным о наличии легковых автомобилей у населения с учетом их реального срока службы. Расчет приведен в табл. 25.

Т а б л и ц а 25

**Расчет обеспеченности населения легковыми автомобилями
в 1985–1990 годах**

Показатель	1985	1990
1. Обеспеченность на 1000 чел.	45	57
2. Численность населения, млн чел.	278,6	288,6
3. Число автомобилей, млн шт.	12,5	16,5

Примечание. Численность населения СССР в 1985 году рассчитана на основании среднегодового прироста населения между 1979 и 1990 годом, данные об обеспеченности населения легковыми автомобилями в 1990 году приведены без Литовской ССР.

Источник. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 67, 142.

Как видим, между 1985 и 1990 годом число легковых автомобилей у населения выросло ровно на 4 млн шт., или на 800 тыс. шт. ежегодно. По данным российской специальной литературы, средний срок службы легковых автомобилей у населения в те годы превышал 20 лет [96]. Следовательно, в этот период выбывали автомобили, произведенные между 1965 и 1970 годом, когда их производилось немногим более 300 тыс. шт. в год. С учетом выбытия продажи автомобилей как будто никак не могли превышать, скажем, в 1988 году 1,16 млн шт. вместо 2 млн шт. по официальной статистике. Вопрос о реальном объеме продаж, таким образом, остается неясным. Положение стало меняться только в самом конце 1980-х годов, когда появился частный ввоз иностранных автомобилей, зачастую подержанных, но нередко и новых – их даже при очень высоких ценах могли купить разбогатевшие «новые русские». По уже упоминавшейся истории автомобильной промышленности России (из Интернета, со ссылкой на журнал «За рулем»), в 1990 году этот импорт составил 170 тыс. иномарок, а в 1991 году – в 2 раза больше [97]. Но здесь мы уже подходим к частному (легаль-

ному и нелегальному, теневому) сектору советской торговли, который бурно развивался в конце 1980-х годов.

Обычно эту проблему рассматривают под углом зрения новых торговых структур, возникших легально или нелегально в период перестройки. Однако вопрос гораздо глубже. Дело в том, что и государственная, и кооперативная торговля значительную часть своих операций осуществляла так же, как и в последний доперестроечный период, но в еще бóльших масштабах – нелегально. Это было следствием растущего разрыва между уровнем цен в государственной и кооперативной торговле и на черном рынке, где они складывались под влиянием растущей инфляции и социальной дифференциации. Руководители торговых организаций должны были отличаться кристальной честностью, чтобы избежать соблазна реализовывать свой товар на черном рынке при все уменьшающемся, в связи с ослаблением государства, риске. Существует даже оценка, согласно которой в 1990 году только 40 % продуктов питания поступало населению через официальную систему распределения [98]. Мне трудно себе представить, каким образом можно было установить эту долю, но, очевидно, она была значительной.

Впервые в массовом масштабе и по достаточно большому кругу товаров исследование разницы в преysкурантных ценах и ценах черного рынка было проведено ЦСУ СССР в конце 1990 года, когда инфляция в стране уже бушевала в областных, краевых и республиканских центрах. Оно выявило огромную разницу между преysкурантными ценами и ценами черного рынка. Так, по большинству продовольственных товаров эта разница превышала 4 раза, в том числе по мясу – 4,8, рыбным консервам и фасованным конфетам – 4,4 раза [99]. По мебели этот разрыв составил в среднем 2 раза, по товарам культурно-бытового назначения – от 2,6 до 2,8, по автомобилям ВАЗ – 4,4, одежде и обуви – от 3 до 4,8, в том числе по мужским и женским ботинкам в 4,8 и 4,5 раза. Очень значительным было превышение цен черного рынка над преysкурантными и по строительным материалам, в том числе по кирпичу – в 4,8 раза. Но самым высоким было превышение по лекарствам – в 19 раз! [100]. При такой колоссальной разнице в ценах открывалась возможность получения огромной прибыли торговыми работниками при продаже товаров на черном рынке. Конечно, эти возможности были ограничены размерами черного рынка. По таким высоким ценам товары могли покупать только самые обеспеченные

слои населения. Но они были уже не столь малочисленны. Помимо старой советской буржуазии (те же торговые работники, «цеховики» и фарцовщики, номенклатура) к ним добавились кооператоры и другие «новые русские», при этом зачастую не нужно было даже выносить товары за пределы магазинов. Их приобретали в обмен на другие товары и услуги сами же торговые работники для себя и своих родственников, работники контролирующих органов и рэкетеры. ЦСУ СССР оценивало переплаты населения за приобретение товаров, пропущенных через черный рынок, только по непродовольственным товарам в размере 5 млрд р. в год (в 1990 году) [101]. Если верить этим данным, из государственной и кооперативной торговли «утекало» не более 1–2 % товарной массы (часть продукции на черный рынок поступало из производственных кооперативов и контрабандного импорта). В это невозможно поверить. Более правдоподобным выглядит предположение о том, что услугами черного рынка постоянно или часто (чтобы не стоять в очередях или не унижаться до сделок с торговыми работниками, или получать товары лучшего качества) предпочитали пользоваться наиболее состоятельные представители советского общества, многие из которых успели изрядно обогатиться в период перестройки. Пусть, например, их доля в населении составляла 10 %. Учитывая, что они потребляли, как минимум, в 3 раза больше, чем в среднем население СССР, а цены черного рынка тоже в среднем в 3 раза превышали преysкурантные цены, получаем объем черного рынка равным 90 % от объема официальной торговли. Если допустить, что половину черного рынка составляли товары из государственной и кооперативной торговли, то получаем, что на черный рынок направлялось примерно 17 % товарных ресурсов общественного сектора торговли, а не 1–2 %, как это утверждает официальная статистика, и не 60 % – по независимым оценкам. От объема государственной и кооперативной торговли в 1990 году, равного 468,3 млрд р. [102], 17 % составляет 79,6 млрд р. по преysкурантным ценам и 238,8 млрд р. по ценам свободного рынка, что дает 51 % годового товарооборота государственной и кооперативной торговли в текущих ценах. Возможен ли такой огромный объем этого рынка, имелись ли у населения необходимые денежные ресурсы? Только вклады населения в Сберегательном банке СССР на конец 1990 года составляли 381,4 млрд р. [103]. Немалые средства люди имели и в виде наличных денег. Кроме того, за последние годы перестройки у населения появились валютные накопления в размере,

по экспертным оценкам, на середину 1990 года 2 млрд долларов, или 40 млрд р. по ценам черного валютного рынка [104]. Эти накопления, по оценкам большинства экономистов, носили характер отложенного потребительского спроса состоятельных людей и в принципе могли быть брошены на потребительский рынок, когда впервые за многие годы появилась возможность приобретения нужных товаров. Это означало бы перемещение денежных средств и сбережений от их старых владельцев – к собственникам предлагаемых на черном рынке товаров, к оптовым и розничным торговцам и их покровителям. Тем не менее приведенная оценка представляется завышенной. Не все сбережения уходили на потребительские нужды, часть из них тратилась в предпринимательских целях, часть все еще использовалась в целях накопления, несмотря на растущую инфляцию, экономически малограмотным населением. Да и продукты, изымаемые из общественного сектора торговли, нередко реализовывались по преysкурантным ценам в обмен на другие товары и услуги. В любом случае приведенные данные объясняют огромный товарный дефицит в легальной торговле, несмотря на рост товарной массы в стране. Они же дают представление о колоссальных масштабах перераспределения доходов на завершающем этапе перестройки в пользу торговли и торговых работников, их руководителей и покровителей. Речь шла о сотнях миллиардов рублей доходов теневой экономики в год, намного выше официальных данных о ее размерах, не превышавших по всем источникам 100 млрд р. в 1990 году.

Если от перераспределения товарных и денежных потоков перейти к их размерам, то надо определить их дополнительный объем в физическом выражении в сфере черного рынка (по сопоставимым ценам, преysкурантным или ценам черного рынка). Сюда надо отнести продукцию производственных кооперативов потребительского назначения, продукцию промышленных предприятий, реализуемую часто противозаконно на черном рынке вследствие более высоких цен (так, Норильский комбинат для своих работников приобрел в конце 1990 года у ВАЗа его автомобили по цене 5,5 тыс. долларов) [105], и, наконец, большую часть импортных потребительских товаров, которые стало возможно свободно приобретать и реализовывать в РСФСР частным лицам и компаниям. Для того чтобы судить о размерах этой торговли, достаточно оценить стоимость ввоза легковых автомобилей в 1990 году. Если предположить, что импортные автомобили в силу их более высокого качества продавались по цене в 10 тыс. долларов, то

получаем их годовой объем реализации в 1990 году в 1,7 млрд долларов, или 34 млрд р. Помимо легковых автомобилей приобреталось и реализовывалось на черном рынке множество других импортных потребительских товаров: персональные компьютеры (преимущественно для организаций), бытовая электроника и телефония, одежда и обувь, пиво, кофе, кондитерские изделия («сникерсы» и «марсы»).... Если принять долю легковых автомобилей в общей продаже импортных потребительских товаров за одну треть, то получается весьма внушительный общий объем продаж только по этому сектору черного рынка – около 100 млрд р. в ценах черного рынка. В прейскурантных ценах это будет в три раза меньше. Следовательно, общий объем официального товарооборота должен быть увеличен примерно на 7%. С учетом остальных прямых (а не за счет перепродаж) источников поступления товаров на черный рынок эта величина может вырасти, возможно, в 2 раза. Таким образом, в 1990 году реально произошло заметное увеличение розничного товарооборота. Другое дело, что это увеличение произошло за счет приобретения товаров наиболее состоятельными слоями населения, так как основная часть населения не могла приобретать товары по ценам черного рынка.

Означало ли сокращение реализации на официальном рынке на 17% точно такое же сокращение потребления основными (90%) слоями населения, покупающими товары на этом рынке? Не совсем. На официальном рынке покупали товары и часть номенклатуры, и торговые работники. Теперь же какая-то часть из этой категории вынуждена была приобретать товары на черном рынке, понеся немалые потери. Но порядок цифр эта величина все же отражает. Она показывает, какое резкое сокращение личного потребления преимущественно городского, а частично (по непродовольственным товарам) и сельского трудового населения произошло уже в 1990 году, что совершенно не отражается официальной статистикой. В то же время резкий рост цен на черном рынке не обязательно отражал снижение уровня жизни тех, кто приобретал товары на этом рынке. У многих из них денежные доходы выросли в десятки раз за год, и никаких потерь эта часть населения не почувствовала, даже наоборот. Об этом говорила хотя бы готовность состоятельных людей покупать в массовом количестве дорогие импортные автомобили.

Указанные процессы в розничной торговле продолжались и даже усиливались в 1991 году. Товарный дефицит продолжал расти, даже

несмотря на произведенное в апреле 1991 года повышение прейскурантных цен на многие виды предметов потребления, преимущественно на непродовольственные товары. Произведенная одновременно щедрая денежная компенсация сохранила денежно-товарный дисбаланс. Особенно этот дефицит обострился в самом конце 1991 года, когда в ожидании объявленного заранее подъема розничных цен полки государственных магазинов буквально опустели. О том, что частный сектор успешно воспользовался этим дефицитом, говорит значительный рост ввоза импортных автомобилей в 1991 году по сравнению с 1990 годом.

Если ориентироваться на импорт иностранных автомобилей как на индикатор размеров импорта потребительских товаров, то можно считать, что он вырос в 1991 году примерно в 2 раза. При реальном сокращении товарной массы отечественных потребительских товаров в 1991 году примерно на 10–15 % и таких же масштабах сокращения розничного товарооборота государственной торговли (при прежнем размере утечек из нее в частную торговлю) можно считать, что общий товарооборот легальной и частной экономики не изменился. Произошел огромный рост удельного веса частной торговли и доли состоятельных слоев населения в общем потребительском спросе и покупках.

Для реализации товаров на частном рынке должны были создаваться частные торговые компании и магазины. Рассмотрим и эту проблему. Прежде всего возникли многочисленные оптовые компании. Их имена появились в рекламных объявлениях, которые в большом количестве публиковались с указанием реализуемых товаров в средствах массовой информации (например, в журнале «Огонек»), начиная с 1990 года. Здесь и знаменитый впоследствии «МММ», и «Прагма», и «Ортекс», и многие другие, включая уже упоминавшиеся предприятия Тарасова и Березовского. По-видимому, таких предприятий по всей стране уже в 1990 году было сотни. Стремительный их рост объяснялся фантастической прибыльностью торговли импортными товарами, часто совмещаемой с экспортом дешевых советских товаров. Для иллюстрации этой фантастической рентабельности приведу из газеты «Коммерсант» за конец 1991 года данные о самых выгодных для импорта товарах по схеме «валюта – товары – рубли – валюта» [106].

%

Женское белье и предметы галантереи.....	450–480
IBM PC /AT –486.....	435
IBM PC /AT-386	190
Пищевые концентраты, сублиматы и консервы	100–150
Сигареты типа More.....	100
Шубы из искусственного меха	75–90
Сигареты типа Marlboro	60
Водка производства США.....	60
IBM PC /AT-286	30
Автомобили подержанные европейских марок	20

Обращает на себя внимание тот факт, что импорт европейских подержанных автомобилей к концу 1991 года уже был наименее рентабельным, что говорило об известном насыщении спроса, как и уменьшение рентабельности импорта персональных компьютеров по мере насыщения рынка.

Помимо оптовых компаний на частном рынке потребительских товаров активно функционировали и товарные биржи, и брокерские конторы, которые значительную часть своих операций производили с потребительскими товарами, преимущественно импортными. Нелегко было удержаться от частной торговли предметами народного потребления и многим промышленным предприятиям. Так, львовский завод «Электрон» продавал свои телевизоры в советской торговой сети в 1990 году по цене менее 1000 р., а в Польше их покупали по цене 200 долларов и выше [107], т. е. цена свободного рынка была в 4 раза выше.

Помимо крупных оптовых предприятий к деятельности по импорту товаров были привлечены многие десятки тысяч (если не сотни тысяч) «челноков».

Данных о числе открытых частных торговых точек по реализации импортных товаров почти нет. Официальная статистика ими не интересовалась, и они скорее всего вообще не регистрировались отдельно. Но можно полагать, что к концу 1991 года их было уже десятки тысяч по всей стране. Ввиду огромных трудностей с помещениями большинство их располагалось в подвальных помещениях жилых зданий, в арендуемых помещениях многих непромышленных предприятий (например,

в научных и проектных институтах), в спешно сооруженных относительно дешевых металлических киосках, на вещевых рынках – тоже в киосках и даже на деревянных ящиках, а то и просто на земле.

Появились в 1991 году и первые магазины, принадлежавшие иностранным собственникам или совместным предприятиям. Сведения о них весьма отрывочны (в отличие от иностранных предприятий общественного питания). Но вот журнал «Огонек» публикует рекламное объявление о принадлежащем фирме Estind International магазине Mia Shoe, торгующем итальянской детской обувью [108]. Но крупных торговых сетей среди них еще не было.

Как правило, частные торговые предприятия конца 1980 – начала 1990-х годов были весьма примитивными и по организации, и по материальному обеспечению. На большее у их владельцев не было ни знаний, ни поначалу средств, ни желания (предприятия и так приносили огромный доход). Прекрасное описание новых видов торговых заведений дал в самом начале 1992 года известный советский журналист Анатолий Рубинов в статье с выразительным названием «Разбойнички»: «Свезенный со всего света третьесортный товар оказывается в наших самых дорогих магазинах. Это появившиеся повсюду будки с тюремными железными решетками. В них проделан небольшой вырез, способный пропустить разве что импортные женские сапожки, но только по одному и вдобавок боком. Там есть все – от вульгарных шариковых ручек местного производства по двадцать рублей за штуку до роскошных заморских курток на пуху по двадцать тысяч рублей». Далее автор пространно рассуждает о том, каким образом в этой будке появляется жестяная кофейная банка бразильского кофе с двухлетней датой производства и надписью на английском «Союзплодимпорт» и аналогичные товары импортного и отечественного производства, явно предназначавшиеся для государственной торговли и чудесным образом вместо этого оказавшиеся в будках, по ценам в десятки раз большим. А. Рубинов смело для того времени называет этих новоявленных бизнесменов уголовниками.

Далее автор описывает неслыханно известную фирму, название которой каждый день мелькает и в газетах, и на телеэкране (не «МММ» ли: ее реклама печаталась чуть ли не в каждой центральной газете того времени с припиской внизу «у "МММ" – нет проблем»). «Мне довелось побывать в штабе фирмы. Это запущенное здание в несколько этажей. Здесь продается все – телефоны и джинсы, компь-

ютеры и кофты, ксероксы и наборы дамских трусиков «неделька». В одном и том же грязном, заставленном ящиками, отсеке можно купить компьютер и бюстгальтер. Богатство и запущенность помещений фирмы напомнили мне поганый, но дешевый магазинчик в Антверпене» [109].

Сколько всего людей (на постоянной и временной основе) было привлечено к торговой деятельности – трудно сказать. Но, вероятно, речь уже для конца 1991 года шла о миллионах, включая «челноков». Производительность труда этих новоявленных торговцев даже на среднегодовой базе явно уступала работникам государственной торговли. Но при неслыханно высоких ценах и минимальных капитальных и текущих затратах владельцы этих частных торговых предприятий (включая «челноков») получали сказочные прибыли. Выигрывали и те немногие потребители, которые имели средства для приобретения недоступных для них ранее товаров. Часто это были те же торговцы. Но иногда и несостоятельные люди позволяли себе покупать недоступные в легальной торговле товары.

О состоянии общественного питания в период перестройки сведений еще меньше, чем по розничному товарообороту. Наиболее достоверные из них по государственному и кооперативному («Центросоюз») секторам представлены в табл. 26.

Т а б л и ц а 26

Состояние общественного питания в государственном и кооперативном секторах в 1987–1991 годах в СССР и РСФСР

Показатель	1988	1990	1990 РСФСР	1991
1. Число занятых, млн чел.	2,69	2,68	1,33	1,21
2. Число предприятий, тыс.	353,6	361,6	182,0	176,4

Источники. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 127, 140. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 145, 147. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 191–192.

Как видно из табл. 26, в государственном и кооперативном секторах общественного питания наблюдались примерно те же тенденции, что и в розничной торговле, – застой в 1988–1990 и спад в 1991 году.

Очевидно, что эти показатели преуменьшают размер падения в 1988–1991 годах, когда продовольственные товары из этого сектора утекали на черный рынок, а в 1991 году произошел огромный рост цен в этом секторе в сочетании со значительным сокращением реальных доходов основной части населения, что делало общественное питание недоступным для этой части населения. Любопытные свидетельства о росте цен в этом секторе приводит начальник первого главного управления КГБ СССР Л. Шебаршин. В ведомственной столовой управления обед в октябре 1990 года стоил 1,5 р., в сентябре 1991 «скромный» обед стоит 20 р., причем выбор блюд беднеет. Многие сотрудники уже не могут позволить себе роскошь пообедать, приносят бутерброды из дома [110]. Очевидно, такое значительное удорожание можно объяснить тем, что столовые лишились снабжения по государственным ценам, которые не менялись с апреля 1991 года, и вынуждены были приобретать продукты или часть из них по ценам свободного рынка.

О состоянии частного общественного питания в этот период сведений еще меньше, чем о частной розничной и оптовой торговле. Первые частные (кооперативные) предприятия общественного питания появились в стране в 1988 году (знаменитый ресторан Федорова на Кропоткинской). Любопытна их эволюция в последующий период (в тысячах на конец года): 1987 – 3,0; 1988 – 7,6; 1989 – 5,7; 1990 – 4,6 [111]. После первоначального быстрого взлета следует довольно резкий спад, чего не наблюдалось по другим видам кооперативов. О слабом развитии этих кооперативов говорит и ничтожная численность занятых в них: 44,5 тыс. человек на 1 января 1991 года, менее 10 человек – на кооператив [112]. Можно допустить, что имело место некоторое сокрытие и числа кооперативов, и работающих в них. Но вряд ли тенденция искажена. С другой стороны, в 1990 году часть кооперативов могла перерегистрироваться в малые предприятия разных форм частной собственности. Но скорее всего эта форма отечественного предпринимательства вследствие высоких цен, низкого качества продукции и обслуживания действительно не получила тогда развития. Состоятельные люди, число которых быстро росло, могли себе позволить питаться в дорогих государственных ресторанах, а некоторые из них – даже отправляться отмечать дни рождения за границу, как это сделал криминальный авторитет Леонид Билунов вместе со своими 150 коллегами, отправившись отмечать свой день рождения на автобусе в Будапешт [113].

В 1990 году появилось и уже упоминавшееся первое смешанное предприятие общественного питания – ресторан «Макдоналдс» в Москве, привлечший очень большое количество посетителей. Но ничего не известно об аналогичных попытках других компаний. Почти наверняка в крупных частных компаниях (например, крупных банках) появились тогда свои точки общественного питания. В целом, однако, из сказанного следует вывод о глубоком упадке этой отрасли в период перестройки. Она не давала столь быстрой прибыли, как оптовая и розничная торговля, и была в то же время в организационном и экономическом отношении довольно сложной, требовала большей культуры. Видимо, уже в 1991 году общественное питание перестало быть институтом народного потребления, каким оно было при советской власти, и стало институтом для состоятельных слоев населения (вспомните воспоминания Л. Шебаршина). Ясно, что это должно было привести к глубокому упадку общественного питания, ориентированного теперь лишь на немногочисленную группу населения.

Для более точной оценки состояния общественного питания в этот период недостает сведений о числе посетителей предприятий общественного питания – сведений, которые раньше публиковала советская статистика и которые, очевидно, перестали собираться начиная с 1991 года. Нет также и индекса цен на предприятиях общественного питания, чтобы дефлировать изменение их объема оборота в текущих ценах.

П р и л о ж е н и е б

ИНОСТРАННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТОРГОВЛЕ И ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ В 1990 ГОДУ

Поскольку иностранное предпринимательство в торговле и общественном питании являлось образцом для слаборазвитой советской торговли и общественного питания, имеет смысл рассмотреть отдельно его развитие в период перестройки. Оно имеет значение и для изучения процесса притока иностранного капитала в СССР. Кроме этой главной цели, данное явление важно и при анализе социального расслоения в этот период, так как клиентами иностранных предприятий торговли и общественного питания были богатые люди. Теперь для изучения данной проблемы появился прекрасный источник: хроника событий 1990 года, опубликованная журналом «НЛО». Я приведу из хроники перечень важнейших событий в этой сфере по месяцам.

Январь

• 31 января открывается первый ресторан fast-food «McDonalds» в Москве. «Биг-Мак» стоит 3 р. 75 к.¹ Итого за январь – одно предприятие.

17 июня

• Мороженое двух сортов знаменитой американской фирмы «Баскин-Роббинс» по цене от 1 р. с полтиной до 35 р. могут теперь попробовать москвичи и гости города на Арбате, 20². Всего за 1-е полугодие 1990 года открыто два иностранных предприятия общественного питания и ни одного магазина.

1 июля

• Первый ресторан филиппино-китайской кухни открылся на улице Вавилова³.

22 июля

• Правнук губернатора Тюменской области открыл несколько дней назад в гостинице «Москва» испанский ресторан⁴. Итого в июле открыто два иностранных предприятия общественного питания.

11 сентября

• В Москве открылись рестораны «Пицца-Хит» – один на Тверской, второй – на Кутузовском проспекте⁵. В сентябре открылись два иностранных предприятия общественного питания.

Октябрь

• С 1 октября американский ресторан быстрого питания «Макдоналдс» удвоил цены. Бутерброд «Биг-Мак» теперь стоит 6 р. 95 коп. Точно такой же «Биг-Мак» в США стоит примерно два доллара⁶.

Замечу, что стоимость «Биг-Мака» часто используется для определения паритетов покупательной способности валют. Следовательно, в январе ППС рубля к доллару составлял 1 р. 87 к., а в октябре – 3 р. 47 к. Курс рубля на черном рынке тогда достигал 20–25 р. за доллар и был в 6–7 раз ниже ППС рубля.

Итого, во 2-м полугодии 1990 года открыто четыре иностранных предприятия общественного питания, в 2 раза больше, чем за 1-е полугодие.

Всего за 1990 год было открыто шесть иностранных предприятий общественного питания и ни одного магазина. Все предприятия были открыты в Москве. Очевидно, что в этом году иностранный капитал опасался вкладывать деньги даже в самую рентабельную часть российской экономики – торговлю и общественное питание.

¹ НЛЮ. – № 84. – С. 63.

² Там же. – С. 208.

³ Там же. – С. 231.

⁴ Там же. – С. 251.

⁵ Там же. – С. 318.

⁶ Там же. – С. 340.

2.3.4. ОСТАЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ СФЕРЫ УСЛУГ

Для определения динамики остальных отраслей сферы услуг я воспользовался двумя обобщающими показателями: численностью занятых и расходами бюджета на их содержание бесплатных услуг. Оба показателя неубедительны – первый не учитывает качество услуг и производительность труда работников, второй – изменение цен в этой сфере. По мере возможности я попытаюсь эти недостатки элиминировать.

Динамика занятости (число рабочих и служащих) в сфере «прочих услуг» представлена в табл. 27.

Т а б л и ц а 27

Динамика рабочих и служащих в сфере прочих услуг в СССР и РСФСР в 1987–1991 годах, млн чел.

Показатель	1987	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Информационно-вычислительное обслуживание	0,4	0,32	Нет данных	Нет данных
2. ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	5,06	4,95	3,22	3,16
3. здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	7,09	7,6	4,24	4,3
4. Народное образование	10,42	11,2		
5. Культура и искусство	1,93	2,05	7,23	7,27
6. Наука и научное обслуживание	4,37	4,03	3,13	3,07
7. Кредитование и государственное страхование	0,67	0,7	0,4	0,44
8. Аппарат органов государственного и хозяйственного управления	1,98	2,03	1,77	1,68
Итого:	31,92	32,83	19,99	19,92
Доля в общей численности рабочих и служащих, %	26,9	29,0	26,5	27,0

Примечания. 1. Для сопоставимости в аппарат органов управления включены после 1986 года исключенные из него в 1987 году категории.

2. По России приводятся данные о численности занятых.

Источники. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 49. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 101. Российский статистический ежегодник. – М. 1994. – С. 61.

Данные табл. 27 говорят о достаточно успешном развитии прочих секторов услуг в период перестройки. Даже в 1990 году численность занятых в этой сфере превышала уровень 1987 года, значительно выросла ее доля в общей численности рабочих и служащих. Заметным и существенным исключением было сокращение после 1988 года численности занятых в сфере информационно-вычислительного обслуживания, в науке и научном обслуживании. При отсутствии роста эффективности этих сфер это могло свидетельствовать о начале деградации в важнейших областях развития экономики.

Если ориентироваться только на численность занятых, то рост этой численности и доли ее в общей численности рабочих и служащих говорил о растущей социальной направленности экономики в этот период, что соответствовало провозглашенным ее целям.

Расходы государственного бюджета СССР на социально-культурные мероприятия представленных в табл. 27 отраслей приведены в табл. 28.

Т а б л и ц а 28

Расходы государственного бюджета СССР на социально-культурные мероприятия в 1988–1990 годах, млрд р.

Показатель	1988	1990
1. Просвещение и наука	54,8	59,9
2. Здравоохранение и физическая культура	19,4	28,5
3. ВВП	82	1000
4. Просвещение и наука, % к ВВП	6,6	6,0
5. Здравоохранение и физическая культура, % к ВВП	2,3	2,9

Источник. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 6, 612. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 5, 16.

Как видно из табл. 28, в наиболее плачевном состоянии оказались просвещение и наука, и без того ущемлявшиеся предыдущие 10–15 лет. А ведь именно от их состояния зависело в решающей степени будущее советской экономики и общества, в особенности научно-технический прогресс. С учетом реального снижения ВВП в 1987–1990 годах можно говорить даже о реальном снижении расходов на эти нужды. Лучше обстояло дело со здравоохранением: и относительно, и абсолютно

расходы на его нужды выросли. Это, однако, вовсе не означало благополучное состояние здравоохранения. Доля этих расходов в ВВП оставалась низкой. В целом расходы на «человеческий капитал» по их доле в ВВП были на уровне развитых стран в 1960 году [114], лишь немногим превосходили уровень таких расходов в развивающихся странах в целом (6 %) и, видимо, были на уровне наиболее развитых из них. Даже в здравоохранении в 1990 году под влиянием быстрой инфляции положение катастрофически ухудшилось в начале 1991 года [115]. Некоторым подспорьем для врачей явились получившие широкое распространение в 1990–1991 годах кооперативы в области здравоохранения и платная медицина в государственных учреждениях здравоохранения, доступная, конечно, только самым состоятельным гражданам. При огромном (в 19 раз) разрыве в ценах на лекарства, прейскурантных и рыночных, можно не сомневаться, что многие из них из учреждений официального здравоохранения попадали в те же кооперативы и на черный рынок.

В области просвещения подобным подспорьем учителям и преподавателям явилось репетиторство, получившее легальный статус; нельзя сбрасывать со счетов и взятки в образовательных учреждениях.

Еще одной характеристикой реального состояния этих отраслей служит уровень средней заработной платы в них [116]. В большинстве из них она оставалась ниже, чем по всему народному хозяйству, и росла даже медленнее, чем в других отраслях. Единственными заметными исключениями явились информационно-вычислительное обслуживание и наука, где зарплата сотрудников росла быстрее и была выше, во многом из-за потери контроля над ее выплатами.

К сожалению, не представляется возможным привести данные о расходах российского бюджета за 1990–1991 годы по приведенным статьям, так как эти данные не были опубликованы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Рыжков Н.И.* О мерах по оздоровлению экономики, этапах экономической реформы и принципиальных подходах к разработке XIII пятилетнего плана. – М., 1990. – С. 19–20.
2. Там же. – С. 21.
3. *Болотин Б., Клименко К.* Динамика российской экономики: официальные данные и альтернативные оценки // Экономика и жизнь. – 1992. – № 40. – С. 13.

4. Коммерсант. – 1992. – № 14. – С. 7.
5. Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 29.
6. Там же.
7. О деградации здравоохранения в начале этого года убедительно говорится в статье «Травма» новосибирской журналистки З. Ибрагимовой в журнале «Огонек» (1991. – № 16).
8. Национальные счета России в 1989–1994 годах. – М., 1995. – С. 30.
9. Там же. – С. 20.
10. Там же. – С. 30.
11. Там же. – С. 29.
12. *Лесото Е.* Норильский блокнот // Комсомольская правда. – 1991. – 13 июня.
13. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 400.
14. Там же.
15. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 373.
16. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 404.
17. Там же. – С. 386.
18. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 369.
19. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 458.
20. Там же.
21. Там же.
22. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 410.
23. Там же. – С. 447.
24. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 454.
25. Там же. – С. 38–39.
26. Там же. – С. 527.
27. Там же.
28. Там же. – С. 535.
29. Там же. – С. 160.
30. Там же. – С. 174.
31. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 419–420.
32. Там же. – С. 473.
33. Там же. – С. 472.
34. Там же. – С. 470.
35. Там же. – С. 215.
36. Там же. – С. 216.
37. Там же. – С. 411.
38. Там же. – С. 457.

39. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 501.
40. Там же. – С. 206.
41. Там же. – С. 208.
42. Там же.
43. Торговля СССР. – М. 1989. – С. 315.
44. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 404.
45. Там же. – С. 408.
46. Российский статистический ежегодник. – М., 1996. – С. 558.
47. Там же.
48. Там же. – С. 376–377.
49. Там же. – С. 401.
50. Там же.
51. Там же. – С. 73.
52. Там же. – С. 461.
53. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 461.
54. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 37.
55. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 141.
56. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 20.
57. Там же. – С. 24.
58. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 27.
59. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 574.
60. Там же. – С. 407.
61. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 378.
62. Там же. – С. 543.
63. *Рыжков Н.И.* Об основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986–1990 годы и на период до 2000 года. – М., 1986.
64. Там же. – С. 40.
65. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1990. – С. 576, 582.
66. Там же. – С. 588.
67. Там же. – С. 629.
68. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 120 (динамика численности занятых по транспорту и связи преимущественно отражает численность занятых на транспорте).
69. Начало этим усилиям положила Белорусская железная дорога.
70. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 611–615.
71. Там же. – С. 616.
72. Там же. – С. 590.
73. Там же. – С. 38–39.
74. Там же. – С. 602–603.

75. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 20–24, 600.
76. Там же. – С. 565.
77. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 402.
78. Там же.
79. Там же.
80. Там же. – С. 397.
81. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 605. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 402.
82. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 101.
83. Там же. – С. 631.
84. По более поздним данным эта доля составила 0,07 %. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 414.
85. Там же. – С. 415.
86. Кому принадлежит Россия. – М., 2003. – С. 240.
87. Там же.
88. Российский статистический ежегодник. – М., 2003. – С. 305.
89. Торговля в СССР. – М., 1989. – С. 410.
90. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 57.
91. Там же. – С. 652–654.
92. Там же. – С. 36.
93. Там же. – С. 117.
94. Там же. – С. 497–501, 510.
95. Российская автомобильная промышленность в эпоху перемен // www.autohistory.ru
96. Там же.
97. Там же.
98. Денежная реформа в посткоммунистических странах. – М., 1995. – С. 66.
99. Спекулятивные цены // Экономика и жизнь. – 1991. – № 10. – С. 13.
100. Там же.
101. Там же.
102. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 116.
103. Там же. – С. 48.
104. Экономика и жизнь. – 1991. – № 1. – С. 13.
105. Лесото Е. Норильский блокнот // Комсомольская правда. – 1991. – 13 июня.
106. Коммерсант. – 1992. – № 1.
107. Огонек. – 1990. – № 38.
108. Огонек. – 1991. – № 11 (задняя обложка).

109. *Рубинов А.* Страх // Литературная газета. – 1992. – 22 янв.
110. *Шебаршин Л.* Из жизни начальника разведки. – М., 1994. – С. 43, 138.
111. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 56.
112. Там же. – С. 57.
113. *Билунов Л.* Три жизни. – М., 2007. – С. 273–276.
114. *Мельянцева В.А.* Восток и Запад во втором тысячелетии. – М., 1996. – С. 182–183.
115. Там же. – С. 196.
116. *Ибрагимов З.* Травма // Огонек. – 1991. – № 16.

Глава 3

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС

Бурные общественные и экономические преобразования в период поздней перестройки очень чувствительно отразились на состоянии научно-технического прогресса в СССР. Эти изменения носили противоречивый характер. Одни из них ему благоприятствовали, другие – препятствовали развитию.

Прежде всего впервые стало возможным в полный голос говорить о реальном положении в этой области. Только в качестве примера приведу свою статью «Почему пробуксовывает советская наука», опубликованную в весьма заметном сборнике [1]. В 1990–1991 годах в печати появилось немало аналогичных по критическому духу статей. Хотя бы частично справедливость этой критики была признана и официально, даже Академией наук СССР. Следствием признания справедливости этой критики и недовольства значительной (и наиболее продуктивной) части научных работников организацией научных исследований явилась некоторая реорганизация деятельности научных учреждений: стали больше учитывать и материально поощрять реальный вклад научных работников, укрепилась самостоятельность отдельных научных подразделений, появилась демократичность в их деятельности. Последняя тенденция нашла свое выражение и в деятельности Академии наук СССР, когда к решению многих вопросов впервые были допущены выбранные представители рядовых сотрудников Академии. Важное положительное значение имело также заметное расширение возможностей международных контактов советских ученых с коллегами из капиталистических стран, хотя некоторые ограничения со стороны КГБ и партийных органов сохранялись.

Появилось довольно много новых, более гибких форм организации научных исследований и их внедрения в экономику. В дополнение к

МНТК, возникшим на заре перестройки, появилось множество научных и внедренческих кооперативов, молодежных центров научно-технического творчества и других новых форм. В 1991 году появилась такая прогрессивная форма поощрения научно-технического творчества (главным образом в области естественных наук), как Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) с объемом намеченного финансирования из союзного бюджета в 3 млрд р. [2] – немалая сумма для того времени, если бы она была действительно выделена в полном объеме, что весьма сомнительно при слабом исполнении союзного бюджета в 1991 году.

Несравненно более благоприятные условия сложились для развития гуманитарных наук. Фактическая ликвидация цензуры позволила заявить о себе незаурядным и ярким ученым, которые раньше не имели возможности говорить о своих научных достижениях. Но их оказалось не так уж много. Выяснилось, что в период застоя в «стол», для себя, писали буквально единицы, что весьма отрицательно характеризует уровень советской гуманитарной науки.

Хотя советское руководство после 1987 года явно ослабило свое внимание к научно-техническому прогрессу, до 1991 года это еще не сказывалось на размере ассигнований в этой области. Так, доля расходов на НИОКР по отношению к национальному доходу (включая и капитальные вложения в науку) снизилась с 5,1 % в 1985 году лишь до 5 % в 1990 году [3]. Значительно выросла и средняя заработная плата занятых в науке – с 248,4 р. в 1988 году до 338 р. в 1990 году, или на 36 %, в то время как в целом по народному хозяйству она выросла лишь на 25 % [4]. В том же, 1990, году средняя заработная плата занятых в науке заметно (на 16 %) превышала среднюю заработную плату в среднем по экономике. Положение коренным образом изменилось в 1991 году, когда средняя заработная плата в науке впервые в советской истории уже заметно отстала от средней заработной платы в среднем по экономике, увеличившись по сравнению с предыдущим годом лишь на 42 %, что повергло многих научных работников если не в нищету, то в бедность по текущим доходам [5]. Вместе с сокращением числа научных работников (и выделенных средств на приобретение оборудования) это означало катастрофическое сокращение расходов на науку и, значит, «крест» на дальнейшем научно-техническом прогрессе.

При существенных положительных сдвигах до 1991 года оценка состояния научно-технического прогресса в период перестройки даже

официальными лицами характеризовалось крайне негативно. Сошлюсь на интервью Н. Лаверова уже на излете перестройки. Предваряя его, газета писала о реализации намеченной в 1985 году программы ускорения научно-технического прогресса: «Поговорили-то славно, но так ничего и не сделали. А теперь складывается впечатление, что о научно-техническом прогрессе и вообще забыли». Н. Лаверов ничего на это не возразил. Он лишь малоубедительно пытался говорить о том, что наконец-то в 1991 году выработана «сильная государственная научно-техническая политика».

Попробуем объективно оценить состояние научно-технического прогресса в СССР в период перестройки. Начну, как и прежде, с фундаментальных наук. Разумеется, трудно себе представить, что даже самые положительные институциональные изменения могли привести к немедленным крупным научным открытиям. И действительно, ни одна из присужденных впоследствии Нобелевских премий российским ученым не была связана с открытиями этого периода. Другой, намного более совершенный, показатель – число открытий, зарегистрированных в государственном реестре открытий СССР, показал даже снижение: 65 открытий вместо 73 в предыдущей пятилетке [6]. О развитии общественных наук в этот период я уже упоминал выше, не стану повторяться.

Несколько проще говорить о состоянии прикладных исследований. Заметно увеличилось число проданных лицензий: в среднем за год с 251 в 1981–1985 годах до 425 в 1986–1990 годах [7]. Но этот рост мог быть связан преимущественно с ростом внимания к лицензионной работе, которое действительно наблюдалось в тот период, что вполне заслуживает положительной оценки. В то же время число полученных за границей охранных документов на изобретения сократилось с 2273 в предыдущей пятилетке до 1930 [8], и этот показатель, по-видимому, более точно характеризует результаты прикладной науки. В 1990 году уже по обоим показателям наблюдался резкий спад, впрочем, эти показатели оставались мизерными по мировым меркам. Таким образом, самое большее, что можно сказать о состоянии прикладной науки в этот наиболее благополучный для нее период: не произошло серьезного ухудшения ее результативности.

За 1991 год данных по этим показателям, к сожалению, нет, но по другим показателям наблюдается небольшой спад. Так, число поданных заявок на предполагаемые изобретения сократилось со 102 тыс.

в среднем за год в 1986–1990 годах (в справочнике ошибочно указана цифра за весь период как в среднем за год) до 99 тыс. в 1991 году [9]. Снизились и другие показатели изобретательской деятельности. Все эти результаты за 1990–1991 годы точно отражают начавшийся развал научной и технической деятельности. В эти же годы началось и резкое сокращение издания научной литературы и периодики. Можно сказать, что этими годами открылась эра заката естественной науки в СССР и России.

Гораздо сложнее охарактеризовать динамику технического развития в СССР, которое с опозданием реагировало на состояние отечественных научных исследований и к тому же часто опиралось на зарубежные научные и технические достижения. Здесь, как и ранее, приходится разделять военную и гражданскую технику.

Для характеристики состояния гражданской техники одним из наиболее объективных показателей, видимо, служит удельный вес образцов машин и оборудования, технический уровень которых выше уровня лучших отечественных и зарубежных образцов. Если он даже скорее всего преувеличивает реальные достижения советской техники, то тенденции отражает верно. Этот показатель менялся следующим образом: 1981–1985 годы – 15 %, 1986–1990 – 8 %, 1990 год – 4 % [10]. Как видим, неуклонное ухудшение, достигшее максимума как раз в 1990 году. Как минимум, о застое в техническом прогрессе говорит уменьшение доли экспорта машин и оборудования в советском экспорте в капиталистические страны с 11,5 % в 1988 году до 10,5 % в 1990 году [11] несмотря на большие возможности для экспорта в эту группу стран и высвободившиеся в связи с сокращением экспорта в социалистические и развивающиеся страны ресурсы оборудования.

Если обратиться к показателям технического уровня и динамике производства отдельных прогрессивных видов продукции [12], то обнаружится, что улучшения происходили в 1986–1990 годах медленнее, чем в предыдущей пятилетке, а в 1990 году по некоторым позициям начался даже регресс. Наиболее заметен прогресс в использовании интенсивных технологий выращивания зерновых культур в колхозах и совхозах (с 19 до 42 % по озимым культурам). Существенен был рост удельного веса производства металлорежущих станков с числовым программным управлением (с 8,1 до 14,1 %). Почти в 2 раза выросло производство роторных и роторно-конвейерных линий. Наладили выпуск более производительных комбайнов ДОН-1500. Появилось про-

изводство персональных ЭВМ. Следует также упомянуть о таких достижениях, как начало полетов более экономичных пассажирских дальне- и среднемагистральных самолетов Ил-96-300 и Ту-204, грузового самолета Ан-250 «Мрия». Впрочем, они явились результатом длительной предшествующей работы, только завершенной в этот период. В то же время малорезультативными оказались усилия по созданию гибких производственных линий (ГАП) и комплексов, на которые возлагались очень большие надежды в повышении производительности труда машиностроителей (во многом эти неудачи были связаны с низким качеством электронных изделий) и с производством композитных материалов.

Наибольшее внимание в перестроечной пятилетке уделялось преодолению колоссального отставания в электронной технике, которое сдерживало развитие многих отраслей экономики, в том числе и военной техники, и удовлетворение потребностей населения в бытовой электронике. Но как раз здесь результаты оказались минимальны. К сожалению, для рассматриваемого периода, гораздо меньше серьезной литературы об истории этой отрасли, чем для предыдущих периодов. Поэтому в большей степени приходится полагаться на источники в периодической печати и мемуарной литературе. Сразу следует отметить, что разработка мер по развитию этой ключевой отрасли шла с огромным опозданием. Лишь в апреле 1988 года было принято постановление Совета министров СССР «О неотложных мерах по ускорению развития электронной промышленности» [13]. В нем были намечены крупные меры по развитию производственной и научной базы отрасли. Но и здесь, видимо, сильно поскупились. Вот как описывает ход обсуждения постановления на заседании политбюро А.С. Черняев: «Горбачев еще весной решил заслушать на ПБ дело с созданием у нас сверхмощных ЭВМ. Пригласили академиков Прохорова, Лихарева, Валиева, Алферова, Велихова. Один за другим они выступали, раскрывали колоссальные возможности по решению уникальных задач, которые, по их мнению, позволяли буквально скачком обогнать Запад или выйти на уровень самых высоких мировых показателей в этой области. И вместе с тем представили просто жалкую картину финансирования, материального обеспечения их работ» [14]. Из дальнейшей записи А.С. Черняева создается впечатление, что на этом заседании Горбачев поддержал просьбы ученых. Но вот восемь страницами ранее автор

мемуаров описывает негативную реакцию того же М.С. Горбачева на предложения по развитию электронной промышленности: «Министр Колесников опять предлагает строить электронные заводы. А что получили? От Горького до Новгорода по всему золотому кольцу деревни опустошены, вымерли» [15]. Получается, что произошло это из-за чрезмерного развития электронной промышленности.

Есть только отрывочные данные о развитии электронной промышленности в конце 1980-х годов. Ее уровень был не столь уж мал в количественном отношении. По оценке академика Ж. Алферова, в середине 1980-х годов в решающей части отрасли – производстве электронных компонентов – в переводе на доллары СССР был третьей в мире державой после США и Японии [16] (впрочем, не очевидно, что здесь учитывается качество этих компонентов). Определенный прогресс в отрасли наблюдался и в конце перестройки. Так, за 1989–1990 годы производство цветных кинескопов и интегральных микросхем увеличилось на 27–30 %. Соответственно на 35 % и в 1,5 раза сократился уровень претензий к их качеству [17]. Вместе с тем этот прогресс следует считать ничтожным, учитывая масштаб отставания отрасли от мирового уровня. Объясняя причины такого отставания, авторы статьи под характерным заголовком «Забытая электроника», опираясь на результаты проверки комиссиями Верховного Совета СССР и Комитетом народного контроля СССР, указывают на вопиющие упущения в налаживании производства необходимых для электроники химических материалов и специального проката. Не было введено ни одного(!) из 20 намеченных постановлением 1988 года к вводу в 1990 году 20 особо чистых помещений по выпуску микросхем с высокой степенью интеграции, в то время как на Западе их имелись сотни. Большинство производственных и научных объектов, строившихся в Зеленограде и других городах, не были введены в действие. Следует добавить, что выпущенные наконец первые персональные ЭВМ оказались низкого качества, а производство суперкомпьютеров так и не было налажено. Не удивительно, что после открытия внутреннего рынка для иностранной продукции отставшая на много лет отечественная электронная промышленность не выдержала конкуренции и рухнула. В ее драматическом развитии сказались общие недостатки государственного руководства в период перестройки: запаздывание с принятием важных решений, отсутствие требовательности и контроля за их реализацией. Впрочем, за два-два с половиной года не так и много можно было сделать.

А в 1991 году уже было не до электронной промышленности в условиях политического и экономического кризиса, обрушившегося на страну.

В качестве синтетического показателя уровня научно-технического прогресса в важнейшей области гражданской промышленности – в гражданском машиностроении можно привести данные за 1990 год об удельном весе продукции с микропроцессорной техникой в общем выпуске продукции (6,8 %) и об уровне автоматизации проектно-конструкторских и технологических разработок (17,8 %) [18], в то время как в передовых странах эти показатели скорее всего намного превышали уже тогда 50 %. Крайне мала, просто ничтожна, оказалась и доля применяемых в гражданском машиностроении прогрессивных конструкционных материалов. Например, по композиционным материалам – 0,2 %, по инженерным пластмассам – 0,1, по технической керамике – 0,004 %, а аморфные материалы вообще не применялись [19].

Говоря об уровне военной техники в этот период, следует иметь в виду, что он являлся результатом длительного предшествующего развития. Так, работа над освоенными в те годы современными образцами самолетов и ракет началась еще в конце 1960-х годов [20]. И все же старые разработки надо было довести до конца. Во второй половине 1980-х годов было начато производство образцов военной техники, которые до сих пор считаются ее вершинами в России и экспортируются во многие страны мира – самолеты МиГ-29, МиГ-31, Су-25, Су-27, Ту-16, ракеты С-300, «Тополь», первый в СССР авианосец [21]. Крупнейшим техническим достижением космонавтики явился космический челнок «Буран», запущенный в 1989 году.

Оценивая результаты научно-технического прогресса в годы перестройки в целом, ускорению которого в начале пятилетки придавалось ключевое значение, их следует признать разочаровывающими. Прогресс не только не ускорился, но даже замедлился. Каковы причины этого?

Начну с того, что в конце перестройки значительно снизился престиж научного и инженерного труда, уже не столь высокий и в 1970–1980-е годы. Если ориентироваться не на зарплату, а на доходы, то с появлением кооперативов формально легальная трудовая деятельность в них для представителей интеллектуального труда оказалась несравненно более доходной, а в чем-то поначалу и интеллектуальной. Именно в этот период начался буквально исход достаточно способных научных работников из науки [22].

Ослаблению престижа научной и инженерной деятельности способствовал и явный спад интереса общества к естественным наукам и к технике, даже разочарование в них после Чернобыля. Под влиянием антивоенной пропаганды упал интерес к науке и технике у государства [23] и оппозиции, что проявлялось в минимальном внимании к этой важнейшей сфере в правительственной и оппозиционных программах реформирования экономики, в частности, объемистой программе «500 дней», где этой сфере вообще не нашлось места. Почти перестала о ней позитивно писать и пресса.

Помимо утечки мозгов в бизнес в 1989–1990 годах интенсивно началась утечка мозгов за границу: с одной стороны, появилась такая возможность в связи со снятием ограничений на выезд, а с другой – была гораздо лучшая оплата научного труда за границей и была его востребованность там, в отличие от все уменьшающейся его востребованности в СССР.

Пытаясь улучшить организацию научного труда, государство пошло на перевод прикладных научных учреждений на хозрасчет. Однако, как и многие другие нововведения периода перестройки, это мероприятие было использовано в основном для беззастенчивого обогащения руководства научных учреждений. Пресса была буквально переполнена вопиющими примерами огромных премий, получаемых научными руководителями за невыполненную работу. Госстрой СССР и госстрои союзных республик пошли даже, в связи с этим, на отмену решения о переводе научных учреждений на хозрасчет.

Важнейшей причиной деградации научно-технического комплекса в период перестройки явилось сохранение в неизменном виде как раз тех его особенностей, которые тормозили его развитие в предыдущий период. Напомню о них по стадиям НИОКР. В области фундаментальных наук почти полностью сохранилась бюрократическая система их организации в Академии наук СССР, отраслевых академиях СССР и союзных республиках, в высшей школе. Эта система подавляла индивидуальность наиболее способных ученых, не допускала объективной оценки их научного результата. Нововведения периода перестройки лишь несколько уменьшили это вопиющее положение.

В сфере прикладных наук наиболее важным недостатком явился продолжающийся отрыв научных учреждений от производства, подчиненность их министерствам, а не хозяйственным учреждениям. Для устранения этого недостатка практически ничего не было сделано,

хотя разговоров велось много. Научно-производственные объединения охватывали незначительную часть научных учреждений. И это обстоятельство было, пожалуй, самой крупной ошибкой в реформировании науки и производства.

Отнюдь не исчезла старинная беда советской экономики – слабая заинтересованность производства во внедрении новой техники и технологии, более того – при новой политике она даже усилилась. Новая система экономических стимулов была в еще большей степени ориентирована на текущие нужды и потребности предприятий, их работников и особенно руководителей. Кроме того, у атомизированных предприятий не оказалось ни финансовых ресурсов, ни организационных возможностей, поскольку они были лишены научной и опытной базы, для проведения дорогостоящих мероприятий научно-технического характера.

Поскольку деятельность в области НИОКР по-прежнему носила преимущественно централизованный характер, ее результативность в значительной степени зависела от способности центрального руководства подобрать квалифицированный и энергичный состав руководителей научных учреждений, отвечающих за научные и технические разработки. Зная практику этого периода в подборе руководящих кадров, трудно ошибиться, предположив, что эти кадры подбирались отнюдь не в интересах дела, а преимущественно исходя из приятельских отношений. Не в этом ли в значительной части причина неудачи создаваемых в период перестройки таких структур, как МНТК?

Наконец, реальное сокращение производственных капиталовложений и их децентрализация на уровне предприятий (а не крупных объединений) в этот период крайне затрудняли проведение масштабных мероприятий по новому строительству и реконструкции, через которые и реализуется научно-технический прогресс.

Таким образом, можно констатировать, что в последние годы перестройки научно-технический прогресс, который в начале перестройки справедливо рассматривался как условие обновления экономики и общества, не просто замедлился, а вступил в период глубокого кризиса, что неизбежно должно было крайне негативно сказаться на дальнейших перспективах экономики. Советское руководство почти ничего не сделало, чтобы остановить эту катастрофу.

Тем не менее у СССР все еще оставался значительный научно-технический потенциал, успех зависел от того, как его лучше исполь-

зовать. Неумение решить эту действительно непростую комплексную задачу и предопределило неудачу в этой области в период перестройки. Эта задача осталась в наследство следующей эпохе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Постижение. – М., 1989.
2. Почему НТР обошла СССР: интервью заместителя председателя Совета министров СССР Н. Лаверова // Рабочая трибуна. – 1991. – 26 мая.
3. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 307. В упомянутом выше интервью Н. Лаверова приводится цифра в 7,1 %, возможно, включающая оборонные НИОКР.
4. Там же. – С. 36–37.
5. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 88.
6. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 310.
7. Там же.
8. Там же.
9. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 340.
10. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 314.
11. Там же. – С. 659.
12. Там же. – С. 300–306.
13. Бушуев Ю., Волковой В. Забытая электроника // Рабочая трибуна. – 1991. – 15 янв.
14. Черняев А.С. Шесть лет с Горбачевым. – М., 1993. – С. 254.
15. Там же. – С. 246–247.
16. Эксперт. – 2000. – № 30. – С. 42–43.
17. Бушуев Ю., Волковой В. Забытая электроника // Рабочая трибуна. – 1991. – 15 янв.
18. Стрганов Г. Машиностроительный комплекс и научно-технический прогресс // Плановое хозяйство. – 1991. – № 3. – С. 3.
19. Там же. – С. 6.
20. Дрогозов И. Воздушный щит страны Советов. – Минск, 2003. – С. 465.
21. Там же. – С. 437–438.
22. Этот процесс ярко описан в романе Ю. Дубова «Большая пайка».
23. Показательно, что в докладе Н.И. Рыжкова о программе предстоящей деятельности правительства СССР I съезду народных депутатов СССР из 38 страниц текста научно-технической революции было посвящено не больше одной страницы.

Глава 4

ДЕМИЛИТАРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

При чудовищно гипертрофированной роли ВПК в советской экономике демилитаризация для обеспечения успеха перестройки с самого начала должна была стать одним из основных ее элементов. Осознание этой довольно элементарной мысли происходило у советских руководителей высшего звена очень медленно. В пространной программной книге М.С. Горбачева, посвященной всем аспектам перестройки и вышедшей в конце 1987 года, нет ни слова о демилитаризации экономики [1]. Не говорилось о ней и на 19-й партийной конференции, состоявшейся летом 1988 года, когда уже появились первые симптомы экономического кризиса [2]. Лишь осенью 1988 года с углублением экономического кризиса до советского руководства стала доходить мысль о необходимости демилитаризации экономики. Вот как об этом пишет хорошо осведомленный о настроении советского перестроечного руководства В.А. Медведев: «Лишь постепенно, под давлением чрезвычайно острых экономических проблем ... стало очевидно, что без уменьшения тяжести военных расходов невозможно решить срочные социально-экономические проблемы» [3].

В воспоминаниях А.С. Черняева подробно показано, как формировалась идея демилитаризации советской экономики. Впервые об этой необходимости М.С. Горбачев высказался в феврале 1988 года на заседании Политбюро: «Теперь ясно, что без значительного сокращения военных расходов нам не решить проблемы перестройки» [4]. Но только в ноябре 1988 года это высказывание приобрело практическое значение и измерение. 3 ноября 1988 года на заседании Политбюро М.С. Горбачев долго и эмоционально говорил о непосильности для СССР военных расходов и необходимости их сокращения. Н.И. Рыжков поддержал его: «Если мы этого не сделаем, ни о каком

подъеме жизненного уровня не может быть и речи. Какое угодно правительство поставьте, оно этой задачи не решит» [5]. О решении советского правительства предпринять первые шаги по сокращению вооружений и вооруженных сил было объявлено Горбачевым на сессии Генеральной Ассамблеи ООН в декабре 1988 года – и это выглядело как жест доброй воли. На самом же деле это был, как мы видим, вынужденный, вызванный тяжелейшим экономическим положением шаг. С этого периода и началась с огромным опозданием действительная демилитаризация экономики.

Первые контуры конверсии были обнародованы в докладе Н.И. Рыжкова на сессии Верховного Совета СССР в июне 1989 года, спустя всего лишь полгода после принятия и обнародования решения о демилитаризации экономики. Относительно продуманным с точки зрения новой доктрины «оборонной достаточности» в этом выступлении можно признать лишь намерение сократить к 1995 году удельный вес расходов на оборону в национальном доходе в 1,5–2 раза [6]. Оно было скорее слишком скромным и по срокам, и по масштабам, если учесть накопленные горы оружия и колоссальные военные расходы в СССР в прошлом. Гораздо менее продуманным и просчитанным выглядели обнародованные в том же выступлении планы конверсии. Было объявлено, что доля продукции гражданского назначения в оборонном комплексе вырастет с 40 % в 1989 году до 46 в 1990 и до 60 % к 1995 году [7]. При этом уже в 1989 году темпы роста продукции гражданского назначения должны были быть в 2 раза выше, чем военного [8]. Были озвучены и основные направления конверсии – производство оборудования для аграрно-промышленного комплекса, легкой промышленности, торговли и общественного питания, а также выпуск «новых наукоемких видов гражданской продукции и сложных бытовых приборов» [9]. Очевидно, что это были наиболее отстающие участки советской экономики, которые собирались модернизировать с помощью огромных, как казалось, ресурсов военной промышленности.

Нетрудно понять, что за такой короткий срок (полгода) после принятия решения о демилитаризации экономики невозможно было разработать сколько-нибудь обоснованной программы этой демилитаризации. Отсутствовала и теоретическая база для разработки такой программы – советские экономисты этот вопрос не изучали ни применительно к капиталистической экономике, ни применительно к советской. Опыт конверсий после гражданской, Великой Отечественной

войн, мини-конверсии 1963–1965 годов не изучался. И, конечно, не было времени для детальной его проработки на конкретных предприятиях и в НИИ.

Даже беглого взгляда на изложенную программу конверсии достаточно, чтобы выявить ее слабые концептуальные места. Она игнорировала демилитаризацию гражданской промышленности (которая тоже работала на оборону), проблему передачи передовых технологий в гражданскую промышленность, вообще взаимодействие гражданской и военной промышленности. В программе не упоминался важнейший вопрос об огромных мобилизационных мощностях, которые затрудняли конверсию. Ничего не говорилось об организационных вопросах конверсии. Поэтому заявления Н.И. Рыжкова следует оценивать скорее как декларацию о намерениях.

Более конкретно программа конверсии разрабатывалась в 1989–1990 годах. Ее разработчиками были оборонные отделы Госплана СССР, оборонные промышленные министерства, Военно-промышленная комиссия Совета министров СССР. К разработке этой программы широко привлекались и конкретные оборонные предприятия, и НИИ, для которых Госплан СССР подготовил специальные методические положения. Но у предприятий для квалифицированного составления плана конверсии не было необходимой информации, скорее всего он был в подавляющем большинстве разработан для «галочки». Таким образом, министерства (за исключением Минатомэнергопрома) сваливали тяжесть разработки этой программы на предприятия, существенно облегчая свою, к тому времени совсем безбедную, жизнь. В результате в конце 1990 года появилась программа конверсии, одобренная правительством СССР [10].

Ее концепция и общее содержание неоднократно излагались также в публикациях академика Ю.В. Яременко, который одновременно был и ее наиболее компетентным и строгим критиком. Если говорить о концепции конверсии, то она мало изменилась по сравнению с первыми ее набросками. Остались такие ее недостатки, как ограничение конверсии в основном оборонными отраслями, игнорирование проблемы мобилизационных мощностей, сохранялась организационная изоляция оборонной промышленности от гражданской. Вместе с тем существенно расширились направления конверсии, теперь они распространялись на выпуск наукоемкой гражданской продукции судостроительной и авиационной промышленности, вычислительной техники, средств свя-

зи, на гражданский космос, на создание оборудования для топливно-энергетического комплекса. По каждому из этих направлений выделялись основные задачи на 1995 год в части номенклатуры производимой в результате конверсии продукции, ее количественные объемы преимущественно в стоимостном выражении, затраты капитальных вложений в производство и НИОКР. Ряд из этих задач означал существенное продвижение в развитии советской экономики (особенно в области связи). Впервые выделились 130 научно-технических достижений оборонного комплекса, рекомендуемых для внедрения в гражданскую экономику, часть из которых, по утверждению авторов программы, не имела аналогов в мировой практике. Обращало на себя внимание и желание привлечь к конверсии иностранный капитал – совершенно необычное для закрытого прежде оборонного сектора.

Конечным результатом конверсии в количественном выражении являлось удвоение до 1995 года (т. е. в 1991–1995 годах) производимой в оборонном комплексе гражданской продукции по сравнению с предыдущей пятилеткой [11]. При этом производство товаров народного потребления (в розничных ценах) предполагалось увеличить в 1,8 раза, что означало более быстрый рост выпуска продукции производственного назначения (по многим видам оборудования предполагался рост выпуска в 2,5–3 раза) [12]. Сам по себе конечный эффект по выпуску гражданской продукции от конверсии (если бы он был реален, а продукция дешевой и качественной) выглядит весьма внушительным. Настораживает, однако, то, что одновременно не предполагалось существенного сокращения оборонной продукции, о чем говорит лишь незначительное сокращение объема направляемых для этой цели материальных ресурсов [13]. На бумаге это было возможно. В реальности начала 1990-х годов – маловероятным. Для проведения конверсии предполагалось выделение 40 млрд р. капитальных вложений (в основном для нового строительства) и 36 млрд р. – для организации конверсионных НИОКР. Имелось в виду высвободить в результате конверсии 500 тыс. человек [14].

Нетрудно даже на уровне макропропорций показать нереалистичность поставленных задач. Если исходить из указанного в июньском (1989 года) докладе Н.И. Рыжкова соотношения гражданской и военной продукции в 1995 году (60 и 40 % соответственно) вместо 54 и 46 % в 1990 году, то окажется, что вся продукция оборонного комплекса должна была вырасти более чем в 1,5 раза $(0,46 \times 2) : 0,6 = 1,53$,

где 0,46 – доля гражданской продукции в 1990 году, 2 – предполагаемый рост гражданской продукции за 1990–1995 годы, 0,6 – доля гражданской продукции в 1995 году. Этот рост должен был обеспечиваться полностью за счет производительности труда, что требовало фантастического роста производительности труда. В то же время объем военной продукции должен был даже вырасти: $(1,53 \times 0,4) : 0,54 = 1,13$, где 1,53 – рост продукции всего ОПК, что было совершенно несуразным, с точки зрения концепции оборонной достаточности. Даже если намеченные ранее пропорции гражданского и военного производства были несколько изменены (об этом ничего не сказано в опубликованном изложении концепции конверсии), нереалистичность разработанного на макроуровне плана конверсии очевидна. Огромные неудачи в налаживании выпуска гражданской продукции, выявившиеся в 1989–1991 годах, подтверждают нереалистичность многих установленных заданий и на микроуровне, при организации производства конкретных конкурентоспособных видов продукции. В этом плане конверсии проявились традиционные недостатки советского планирования: нереалистичность плановых заданий, преуменьшение стоящих при их осуществлении трудностей.

Ю.В. Яременко высказал много критических замечаний в отношении плана и осуществления конверсии в СССР в 1990–1991 годах. Основные из них состояли в следующем: план составлялся келейно работниками самого ВПК и в интересах отрасли, сохранялась организационная разобщенность ВПК и гражданской промышленности, что затрудняло перенос передовых технологий и организации производства из ВПК; в плане не просматривалась главная задача – использование ВПК для технологического перевооружения всей экономики [15]. Ю.В. Яременко называл разработанные планы конверсии бюрократическими, технократическими в противовес необходимой экономической конверсии. В этой сокрушительной критике было много справедливого. Вместе с тем, кажется, что Яременко несколько переоценивал возможности ВПК в технологическом перевооружении всей экономики, что, вероятно, было связано с недостаточным знакомством с техническими, кадровыми и организационными возможностями многих отраслей ВПК. Им недооценивался более быстрый эффект от сокращения военного производства – высвобождения сырья и материалов, квалифицированной рабочей силы для использования в других секторах экономики. Преувеличил Яременко, как и другие экономисты

того времени, положительное значение преобразования ведомств в самостоятельные экономические субъекты – корпорации или концерны. Дело было не только в неготовности советской экономики к рыночной экономике, хотя это и главное. Дело еще и в том, что самостоятельные экономические субъекты были идеальным местом для разворовывания национального богатства ставшим бесконтрольным менеджментом таких корпораций.

Перейду к экономическим результатам демилитаризации экономики. Их легче определить для 1989–1990 годов, когда демилитаризация делала первые шаги и плана конверсии еще не было. Тяжелее это сделать для 1991 года, когда статистические данные об этом стали намного скуднее.

Цифры официальной статистики о результатах конверсии за 1989–1990 годы выглядели внушительно. Безусловно, произошло существенное увеличение производства товаров длительного пользования – практически единственного сектора экономики, где происходил в этот период заметный рост, производившихся традиционно почти целиком в оборонном секторе промышленности. Очевидно, этот сектор получил дополнительные материальные ресурсы для своего расширения. Менее внушительными и даже сомнительными были достижения в новых областях, на которые возлагались наибольшие надежды. В 1990 году по сравнению с 1988 годом, по официальным данным, в сопоставимых ценах производство технологического оборудования для перерабатывающих отраслей АПК выросло более чем в 1,6 раза, для легкой промышленности – в 1,3 раза, медицинской техники – в 1,4 раза, средств связи – в 2 раза, гражданской авиационной техники – в 1,7 раза [16]. Сомнительность этого роста связана с тем, что в эти годы происходил колоссальный рост цен на предприятиях оборонного комплекса при выпуске новой для них гражданской продукции, иногда он составлял 30–50 раз [17]. Возможно, только в производстве средств связи и авиационной техники рост был реальным.

Практическая реализация конверсии началась еще до принятия ее развернутой программы. И сразу выявились огромные недостатки и провалы в ее осуществлении. Об этом весьма откровенно писала советская периодика того периода, особенно журнал «ЭКО» [18]. Наиболее возмутительной особенностью конверсии было определение номенклатуры гражданской продукции вне связи со специализацией оборонных предприятий. Как тогда образно говорили (и что действи-

тельно имело место), наукоемкие предприятия вынуждены были делать кастрюли и сковородки. Трудно представить себе такую бессмыслицу в 1950-е годы, даже при конверсии после Великой Отечественной войны. В этих нелепостях перестроечной конверсии наглядно проявилась деградация хозяйственного руководства того периода и в таком передовом секторе советской экономики, как ВПК. Высшее руководство требовало срочной демонстрации успехов конверсии, для продуманной подготовки времени не было, и в спешке министерства разрабатывали и навязывали предприятиям первые приходящие в голову задания.

Непродуманность проведения конверсии вызывала возмущения руководства предприятий, коллективы которых становились жертвами этих поспешных решений. Так, директор Бердского электромеханического завода писал в начале 1990 года: «К конверсии мы абсолютно не подготовлены, комплекс мероприятий по ней не продуман. Никто не знает, как себя вести в новых условиях, как решать возникающие проблемы. Девиз один: "Надо"!» [19]. Такое же отчаяние звучит в словах генерального директора крупнейшего авиационного предприятия СССР – Новосибирского завода им. Чкалова: «Давно пора переориентировать производство на удовлетворение потребностей в товарах народного потребления. Но исполнение этой идеи таково, что, уверен, страна несет колоссальные потери» [20]. Он удивлялся тому, что конверсия не предусматривала переориентации предприятия на «выпуск гражданских самолетов, на которые есть и спрос, и конструкторские разработки, и прекрасные кадры» [21]. Большое беспокойство вызывало у него то, что «мы не заинтересованы заниматься перспективными разработками. Как быть с новыми изделиями? Не прервем ли мы цепочку поступательного развития техники? Мы можем потерять очень существенное, ослабив наши предприятия. И нельзя делать этого под флагом конверсии» [22]. На слабость центрального руководства жалуется директор Новосибирского завода низковольтной аппаратуры: «В программе конверсии, на мой взгляд, абсолютно не проработаны вопросы структурных сдвигов в народном хозяйстве. На некоторые отрасли – производство пластмасс, электродвигателей малой мощности, подшипников и т. д. – нагрузка многократно повысится. Вот тут бы центральным органам предусмотреть их ускоренное развитие, показав преимущества плановой экономики. Но этого не происходит» [23]. Увы, плановой экономики тогда уже практически не было. Эти отча-

янные жалобы относятся к началу 1990 года, кое-что в последующем было поправлено в результате выработки более развернутой программы конверсии, но во многом положение еще больше ухудшилось в результате дальнейшего развала экономики.

Продуманную программу конверсии пыталось разработать самое передовое министерство в СССР – Минатомэнергопром, умевшее в прошлом успешно решать сложнейшие технические и организационные проблемы [24]. Излагая сущность этой программы, заместитель министра Ю.И. Тычков несколько раз указывал на различие между организованным и успешным проведением конверсии сразу после войны и современным положением дел [25]. Особенность разработки программы конверсии в Минатомэнергопроме – ее продуманность и тщательность. Министерство не стало сваливать на предприятия, не имевшие для этого необходимых данных, разработку программы конверсии. Оно взяло эту миссию на себя. При этом с самого начала соблюдались два принципа: 1) разработка параллельного плана научных исследований и производственного плана, реализующего их результаты; 2) нацеленность на выпуск в результате конверсии наукоемкой продукции. Наиболее амбициозной частью программы этого министерства было создание в сотрудничестве с Минэлектронпромом отрасли микроэлектроники – налаживание массового выпуска на собственной элементной базе персональных ЭВМ. Предусматривалось привлечение к программе конверсии иностранных фирм и уже создавались совместные с ними предприятия. Трудно сказать, что получилось бы из этой программы при ее реализации в нормальных экономических и политических условиях. Но произошедшие в 1991 году политические и экономические события сделали ее осуществление невозможным.

Если конверсия в 1988–1990 годах приносила некоторые положительные результаты, хотя и не сопоставимые с возможностями и ресурсами, то в 1991 году и этого, по-видимому, не было. Говорю осторожно «по-видимому», потому что данные о ее результатах в 1991 году отрывочны. Достаточно полные данные имеются только по выпуску предметов долговременного пользования, которые почти полностью производились в этом секторе. Производство почти всех товаров длительного пользования в 1991 году сократилось по сравнению с 1990 годом [26]. Несомненно, здесь сказалась конкуренция с иностранными производителями этих товаров, которые как раз в этом году начали поступать в

заметном количестве на внутренний рынок и которые по потребительским качествам заметно превосходили отечественные образцы. Немалую роль сыграло и резкое ухудшение условий жизни населения, которое вынуждено было тратить большую часть своих доходов на приобретение более насущных предметов потребления. Но не было и каких-то впечатляющих сообщений об успехах конверсии в других областях экономики в 1991 году. Из планировавшихся к «освоению более 122 новых видов реализованы были в производстве только 23 вида, причем только 5 из них отвечали международным стандартам» [27]. Обращает на себя внимание низкий технический уровень выпускаемой продукции – при производстве гражданской продукции технические и организационные преимущества ВПК не обнаружались.

Сводные данные о работе оборонной промышленности за 1989–1991 годы подтверждают слабые результаты конверсии. В целом, по официальным данным, продукция этого комплекса в 1991 году снизилась на 12,9 % по сравнению с 1989 годом, в том числе военная продукция – на 36,9 %, а гражданская выросла на 28 %, из них в 1991 году – на 13,9 % [28]. Хотя рост гражданской продукции выглядит внушительным, есть основания полагать, что он сильно преувеличен, так как новые виды продукции вступали в расчет индекса нередко по колоссально выросшим ценам. Очевидно также, что произведенное сокращение численности занятых в ВПК менее чем на 2 % значительно отставало от сокращения объема производства, что привело к падению производительности труда и вынуждало сокращать реальную заработную плату в этом секторе.

Производственные и финансовые трудности ВПК достигли своего пика летом 1991 года. В результате сокращения оборонного заказа при малых результатах конверсии снизилась рентабельность продукции, выросли сверхнормативные оборотные средства, что и создало огромные трудности для оборонного комплекса. Бывший тогда советником Президента СССР по экономике Ю.В. Яременко в служебной записке на имя М.С. Горбачева в августе 1991 года вынужден был предупредить, что «новое, более радикальное сокращение военных заказов без изменения существующих экономических и организационных условий деятельности оборонных предприятий приведет их к полному краху» [29].

Наиболее впечатляющие результаты демилитаризации экономики в период перестройки состояли не в налаживании производства това-

ров мирного назначения. Здесь результаты оказались ничтожными. Намного более значимыми были косвенные результаты демилитаризации. Прежде всего сократилась численность занятых в военно-промышленном комплексе. Сократилась численность занятых в вооруженных силах примерно на 0,5 млн человек, численность занятых на оборонных промышленных предприятиях и в НИИ: из оборонного комплекса к концу 1991 года было высвобождено 102,4 тыс. человек [30]. Величины, правда, достаточно скромные, но не ничтожные. Дело не только в численности высвобожденных для гражданских нужд. Наиболее энергичные и талантливые офицеры и ученые-оборонщики стали перемещаться в гражданский сектор, повышая его интеллектуальный уровень. Это коснулось скорее всего его наиболее быстро развивающихся отраслей посреднических услуг и связи. Так, уже в 1991 году была создана бывшими работниками оборонного Радиотехнического института АН СССР во главе с Д. Зиминим компания сотовой связи «Вымпелком». Еще большее экономическое значение имело перераспределение материальных ресурсов. Отрасль получала наиболее ценные материальные ресурсы, необходимые для выпуска сложнейшей продукции: качественный металл черной металлургии, пластмассы, композиционные материалы, прокат цветных и редких металлов. Велики были и их текущие, и мобилизационные запасы. Лишь небольшая их часть нужна была при производстве новой гражданской продукции. Да и гораздо выгоднее для руководства предприятий было реализовать эти запасы, преимущественно за рубежом, воспользовавшись практически параличом государственного управления и его почти всеобщей коррумпированностью. В 1991 году на мировые рынки хлынул буквально поток цветных и редких металлов, обвалив эти рынки и снизив на них в несколько раз мировые цены. Так, в связи с делом о «красной ртути» выявились вопиющие факты массового нелегального экспорта ценнейших редких металлов из СССР при содействии чиновников оборонных ведомств [31]. Эта фактическая и необходимая конверсия материальных ресурсов, способная принести огромные выгоды экономике, к сожалению, была использована преимущественно для личного обогащения руководителей предприятий и покровительствовавших им чиновников разного уровня. В какой-то степени, возможно, этот отток материальных ресурсов мог облегчать материальное положение предприятий ВПК и их работников.

Подводя общие итоги конверсии периода перестройки, следует отметить, что они были удручающе низкими. В организации конверсии отразились все пороки тогдашнего общественного устройства: некомпетентность, дезорганизация государственного руководства, коррумпированность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Горбачев М.С.* Перестройка и новое мышление для нашей страны и мира. – М., 1987.
2. 19-я Всесоюзная конференция Коммунистической партии Советского Союза: стенограф. отчет. – М., 1988.
3. The destruction of the Soviet economic system: an insider history / Ed. M. Ellman, V. Kontorovich. – L.; N. Y., 1998. – P. 96.
4. *Черняев А.С.* Шесть лет с Горбачевым. – М., 1993. – С. 253.
5. Там же. – С. 255–256.
6. *Рыжков Н.И.* О программе предстоящей деятельности правительства СССР. – М., 1989. – С. 33.
7. Там же. – С.34.
8. Там же.
9. Там же.
10. Наиболее полно содержание программы конверсии изложено в статье заместителя начальника отдела (очевидно, оборонной промышленности) Госплана СССР В. Котова «О государственной программе конверсии оборонной промышленности» (Плановое хозяйство. – 1991. – № 4).
11. *Яременко Ю.В.* Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М., 1999. – С. 70.
12. Там же.
13. Там же. – С. 84.
14. Там же. – С. 70–71.
15. Эта критика изложена в многочисленных статьях и докладных записках, опубликованных в книге «Приоритеты структурной политики и опыт реформ».
16. *Котов В.* О государственной программе конверсии оборонной промышленности // Плановое хозяйство. – 1991. – № 4. – С. 81.
17. *Яременко Ю.В.* Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М., 1999. – С. 76.
18. Например, значительная часть журнала «ЭКО», 1990, № 3 посвящена практике конверсии в 1989 году и подготовке плана 1990 года.

19. *Осин В.К.* Одинокий здравый смысл // ЭКО. – 1990. – № 3. – С. 148.
20. *Бобрицкий Н.И.* Конверсия вблизи // ЭКО. – 1990. – С. 152.
21. Там же. – С. 151.
22. Там же. – С. 155.
23. *Михно Ю.Я.* Из замкнутого круга // ЭКО. – 1990. – № 3. – С. 158.
24. *Тычков Ю.И.* Возможности и концепции // ЭКО. – 1990. – № 3. – С. 158–164.
25. Там же. – С. 158–159, 164.
26. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 331.
27. *Рассадин В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. – М., 2002. – С. 131.
28. Там же. – С. 124.
29. Там же. – С. 97.
30. Там же.
31. *Гуров А.* Тайна красной ртути. – М., 1995. – С. 5–12.

Глава 5

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ СССР И РОССИИ

Внешнеэкономические связи СССР и России в период перестройки, особенно на ее последней стадии, были, пожалуй, сферой наиболее крупных изменений и драматических событий. Это явилось следствием определенных обстоятельств. Прежде всего, испытав ряд неудачных попыток преодолеть экономические проблемы собственными силами, СССР, а впоследствии и РСФСР, все в большей степени склонны были решать их с помощью иностранного финансового, технологического и управленческого содействия. От еще недавнего экономического полуизоляционизма не осталось и следа. Интеграция в мировое хозяйство стала не только новым направлением экономической политики в нашей стране, но и реальностью, ограничиваемой лишь способностью советской экономической системы обеспечить такую интеграцию и готовностью западного бизнеса к такой интеграции. Поскольку основные финансовые и прочие ресурсы в мире принадлежали развитым капиталистическим странам, приоритет во внешнеэкономических связях стал отдаваться им, а не социалистическим странам, как раньше. К этому добавилось стремление самих социалистических стран также переориентироваться по тем же соображениям на капиталистические страны, а после 1989–1990 годов – и крах социализма в этих странах. По политическим причинам и ввиду очевидных экономических проблем после разочарования в СССР результатами сотрудничества с развивающимися странами снижалась и доля этих стран в экономических отношениях с СССР. Необычайно быстро расширялись внешнеэкономические связи, приобретая все более разнообразные формы. Наряду с традиционными легальными внешнеторговыми отношениями растущее значение приобретали нелегальная торговля, нелегальные

валютные операции, совместные и иностранные предприятия, расширение круга участников внешнеэкономических связей, проблемы конвертируемости рубля, возможность участия нашей страны в международных финансовых организациях, получение иностранных кредитов и иностранной экономической помощи, проблема платежеспособности СССР и отдельных хозяйствующих субъектов, создание свободных экономических зон и т. д. Важное значение имело намерение с помощью расширения и либерализации внешнеэкономических связей усилить воздействие мировой экономики на качество и технический уровень отечественной продукции, ее разнообразие.

На внешнеэкономических связях острейшим образом сказывалась избранная советским руководством структурная политика. Прежде всего нежелание поступиться ни уровнем жизни населения, ни (долгое время) военными расходами. Это требовало расширения импорта потребительских и других товаров, что при сокращении экспорта, вызванного падением мировых цен на топливо, вело к росту внешней задолженности. Не готово было советское руководство и жертвовать интересами неэффективной обрабатывающей промышленности, перенацелив ресурсы сырья и первой стадии ее переработки на экспорт.

Начну рассмотрение внешнеэкономических связей с внешней торговли СССР. Основные данные о ней представлены в табл. 30.

Т а б л и ц а 30

**Показатели внешней торговли СССР и РСФСР в 1987–1991 годах
(млрд р., по РСФСР в млрд долларов)**

Показатель	1987	1988	1989	1990	1990 РСФСР	1991 РСФСР
1. Экспорт	68,1	67,1	68,7	68,7	71,1	50,9
2. Импорт	60,7	65,0	72,1	70,7	81,7	44,7
3. Сальдо	7,4	2,1	-3,4	-9,9	-10,6	6,4

Источники. За 1987–1989 годы: Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 644; Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 421.

Поскольку на этих показателях сказывается изменение цен, приведу данные о динамике физического объема внешней торговли СССР (табл. 31).

Динамика внешней торговли СССР в 1987–1990 годах (1985 = 100 %)

Показатель	1987	1990
1. Экспорт	113,6	92,0
2. Импорт	100	105,2

Источники. Те же, что и в табл. 30.

Сразу хочу обратить внимание на то, что эти данные отражают только официальный внешнеторговый оборот. Для определения размеров теневого внешнеторгового оборота следует исходить прежде всего из размеров коммерческого туризма. По авторитетным оценкам СМИ, в среднем в этот период каждый коммерческий турист («челнок») за одну поездку привозил товаров на 500 долларов, или на 350 р. по тогдашнему курсу рубля. На такую же сумму он вывозил отечественных товаров, чтобы иметь возможность купить импортные. Уже в 1989 году этот туризм принял значительные размеры. Если вычесть из общего выезда из СССР служебный туризм, то окажется, что коммерческий туризм, с определенными огрублениями (за счет включения в него и туристов, выезжавших по приглашениям), составил в 1989 году 6,9 млн человек [1], а в 1990 году – 7,2 млн человек [2]. При принятых предположениях размер нелегального экспорта и импорта составил в 1989 году 2,4 млрд инвалютных рублей, а в 1990 году – 2,5 миллиарда инвалютных рублей. Весьма незначительная величина по отношению к официальному внешнеторговому обороту. Этот незначительный объем при чрезвычайно высокой рентабельности объясняется прежде всего ограниченностью спроса на исключительно дорогие импортные товары при очень низком курсе рубля на черном рынке.

На основе данных табл. 30 и 31 можно сделать следующие выводы. В 1987–1990 годах произошла стагнация официального внешнеторгового оборота. Сокращения доли внутреннего потребления в пользу более выгодного экспорта не происходило до 1990 года, видимо, потому, что государство, как это ни удивительно, еще сохраняло возможность регулировать распределение основных видов продукции. Этот вывод делается на основе данных официальной статистики, которая могла быть искажена, например, по экспорту нефти и нефтепродуктов. В то же время, судя по многочисленным российским и зарубежным источ-

никам, в 1991 году произошло – в связи с началом сокращения военной промышленности и заводских (а возможно и государственных) и мобилизационных резервов – огромное увеличение экспорта цветных и редких металлов, что, в частности, привело к катастрофическому снижению мировых цен на них. Только с этого времени можно утверждать, что всерьез началось перенацеливание на экспорт производства в сырьевых отраслях и первичной переработке – в ущерб обрабатывающей промышленности (преимущественно оборонной).

Что касается стоимости экспорта и импорта, то она фактически стагнировала до 1991 года, и это отражало падение цен на экспортные (в основном сырьевые) товары в торговле с социалистическими странами. И лишь в 1991 году началось огромное сокращение и легального экспорта, и импорта из-за сокращения производства и валютных резервов. С учетом нелегального экспорта и импорта это сокращение, безусловно, было меньше, но все равно значительно. Реальный объем внешнеторгового оборота в 1991 году все еще остается загадкой. Для уточнения этого объема требуется анализ зеркальной статистики стран-партнеров, которая у бывших европейских социалистических стран тоже была несовершенной – фактически она только налаживалась. Хотя доля самостоятельной торговли предприятий и министерств росла, это долгое время мало сказывалось на объеме экспорта ввиду недостатка конкурентоспособной продукции и ограничений на экспорт сырьевых товаров.

Инерционность экономики и внешнеэкономических связей, а также влияние долгосрочных экономических соглашений с социалистическими странами оказались так велики, что до 1990 года, несмотря на большие изменения в экономике и внешней торговле, ее географическая структура оставалась практически неизменной. Данные об ее изменении (по экспорту) за 1987–1989 годы представлены в табл. 32.

Т а б л и ц а 32

Географическая структура экспорта СССР в 1987–1989 годах, %

Торговые партнеры	1987	1989
1. Страны-члены СЭВ	58,1	55,2
2. Развитые капиталистические страны	21,7	23,8
3. Развивающиеся страны	14,2	14,7

Источник. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 641.

Перелом начался в 1990 году после роспуска СЭВ и перехода к торговле между социалистическими странами на конвертируемую валюту. СЭВ был распущен в середине года, поэтому произошедшие события сказались в 1990 году еще не в полной мере. В этом году официальный экспорт СССР в страны-члены СЭВ (без ГДР, которая была поглощена в том же году ФРГ) сократился на 11,7 %. Одновременно экспорт в основные развитые капиталистические страны вырос на 10,6 % [3]. Тем не менее экспорт в страны-члены СЭВ все еще значительно превышал экспорт в развитые капиталистические страны, хотя разрыв между этими группами стран уменьшился (26,24 млрд р. против 12,3 млрд по девяти развитым капиталистическим странам без ФРГ и 18,2 млрд р. – с включением ФРГ). Импорт из всех стран мира, однако, почти не сократился. Создавшееся огромное отрицательное внешнеторговое сальдо финансировалось за счет сокращения золотовалютных резервов и дальнейшего увеличения внешней задолженности. Советское руководство все еще не хотело признать неизбежное: уровень личного потребления населения не соответствовал возможностям экономики СССР. Это пришлось признать в 1991 году. За этот год имеются данные только по РСФСР, которые, конечно, отражали положение в целом по СССР. Импорт в Россию в этом году сократился, как видно из табл. 30, почти в 2 раза. Очень сильно (почти на 30 %) сократился и официальный экспорт, но в меньшей степени, чем импорт, в результате чего восстановилось положительное сальдо торгового баланса. В то же время драматические изменения произошли в географической структуре внешней торговли России. Экспорт в бывшие страны-члены СЭВ сократился с 17,9 млрд валютных рублей в 1990 году до 8,69 млрд р. в 1991 году, или на 52 %; экспорт в капиталистические страны снизился незначительно (на 8 %), а в развивающиеся страны на – 22 % [4]. В результате этих изменений доля стран бывшего СЭВ снизилась с 43 % в 1990 году до 29 % в 1991 году [5]. Причины такого драматического снижения связаны с низкой платежеспособностью в свободной валюте этих стран, которые вместе с СССР стали жертвой легкомысленного и поспешного перехода во внешней торговле к расчетам в свободной валюте, инициированного все же больше Советским Союзом. Уже с начала 1991 года стала очевидна (не только для СССР [6], но и для ряда восточно-европейских стран [7]) ошибочность этого решения, но и у тех, и у других не нашлось ни воли, ни изобретательности, ни квалификации для исправления допущенной ошибки.

Товарная структура внешней торговли с 1988 по 1991 год изменилась слабо из-за медленного изменения структуры экономики. В экспорте по-прежнему преобладали сырьевые товары [8]. Большие изменения произошли в структуре импорта. Наиболее заметным было увеличение импорта промышленных товаров народного потребления – с 12 % в 1987 году до 17,7 в 1990 году [9]. Сюда, конечно, следовало бы добавить нелегальный импорт этих товаров, организованный преимущественно «челноками».

Гораздо более радикальные изменения в структуре внешней торговли России произошли в 1991 году. В экспорте резко (с 17,5 до 10,2 %) упала доля машин и оборудования, которые приобретались прежде всего социалистическими и развивающимися странами, экспорт в которые сократился. Соответственно выросла доля топлива, минерального сырья и металлов при небольшом абсолютном сокращении их объема. Экспорт химических продуктов, удобрений и каучука вырос не только в относительном, но и в абсолютном выражении – в основном за счет удобрений. Не менее драматично выглядят изменения в структуре импорта. В связи с сокращением инвестиционной активности значительно снизилась доля машин и оборудования (с 41,2 до 33,2 %) при абсолютном сокращении более чем в 2 раза. Ровно в 2 раза уменьшился импорт промышленных товаров народного потребления. Можно полагать, что сокращение легального импорта этих товаров компенсировалось огромным ростом теневого импорта. Достаточно напомнить о росте в 2 раза импорта легковых автомобилей, о тысячах киосков и частных магазинов, переполненных импортными товарами. Импорт химических продуктов, удобрений и каучука, как это ни удивительно, тоже вырос [10]. Эти изменения в структуре импорта отражали растущую переориентацию его на текущие нужды экономики в ущерб долгосрочным.

К сожалению, отсутствуют опубликованные данные о внешней торговле услугами в этот, как и в предыдущие, период, за исключением 1990–1991 годов [11]. Нетрудно предположить, однако, что сальдо их было отрицательным. Иначе невозможно объяснить рост внешней задолженности СССР в конвертируемой валюте в период высоких цен на нефть и положительного торгового сальдо в торговле с этими странами в 1970 – первой половине 1980-х годов.

После снижения мировых цен на нефть в 1985 году причины, приведшие в росту внешней государственной задолженности в свободно конвертируемой валюте, умножились, и поэтому она за один только

1986 год выросла с 27,2 до 39,4 млрд долларов [12]. Дальнейшее увеличение внешней задолженности можно было избежать либо за счет достаточно скромных золотовалютных резервов, либо наращиванием экспорта товаров и услуг, либо сокращением импорта товаров и услуг, либо, наконец, импортом частного капитала. До 1989 года преобладал первый метод, в результате чего внешняя задолженность за 1986–1988 годы почти не выросла. Тем не менее уже в 1986 году выплаты по внешней задолженности (преимущественно краткосрочной) составили 15,9 млрд долларов, а за период 1986–1988 годов в общей сложности составили (вместе с процентами), если верить источнику, 55,1 млрд долларов, т. е. больше, чем вся задолженность была в 1986 году [13]. Уже в 1986 году сумма текущего прихода в свободной иностранной валюте (30 млрд долларов) оказалась меньше текущего расхода (44,3 млрд долларов) на 14,3 млрд долларов, и таким баланс оставался и в 1987 году [14]. Усиленные попытки в 1986–1988 годах привлечь иностранный капитал путем создания совместных предприятий дали, как было показано выше, очень скромные результаты. Оставались весьма болезненные пути увеличения экспорта в страны со свободно конвертируемой валютой и импорта из этих стран. Первый путь предлагали еще в середине 1988 года В. Фалин и Г. Писаревский в письме М. Горбачеву – за счет снятия с внутреннего рынка экспортных товаров (нефть, газ, лес и т. д.) [15]. Этот путь имел то достоинство, что позволял прекратить растрачивание ресурсов в отраслях в отрицательной или небольшой добавленной стоимости, но создавал серьезные проблемы с занятостью и продукцией в этих отраслях. Сокращение экспорта этих же товаров в страны-члены СЭВ создавало проблемы в экономике этих стран, чего тогда тоже пытались не допустить. В этой области, как и в других областях экономической политики, проявилось нежелание горбачевского руководства идти на непопулярные и болезненные решения. В. Фалин и Г. Писаревский в том же письме предлагали начать продажу долгов развивающихся стран Советскому Союзу и обмен советских долгов на внутренние активы. Эти смелые, необычные для того времени в СССР предложения тоже не получили никакого отклика, хотя позволяли значительно улучшить валютное положение СССР. Даже когда оно в 1991 году стало катастрофическим, к предложенным мерам не прибегли. Такова была интеллектуальная ограниченность советского руководства того периода.

Отчаянное валютное положение СССР долгое время оставалось секретом не только для советской общественности, но и для зарубежья. Там не догадывались об истинных размерах советских золотых запасов. Даже ярый критик советской экономической системы Джуди Шелтон в 1989 году, ссылаясь на расчеты ЦРУ, оценивала их в 2,5 тыс. т [16] вместо реальных 587 т в конце 1985 года [17]. До какой степени даже очень квалифицированные и информированные советские экономисты не представляли себе истинного валютного положения СССР, говорит тот факт, что в книге, подписанной к печати в начале 1990 года, Станислав Меньшиков упрекал Н.И. Рыжкова в драматизации валютного положения СССР [18]. Истина обнаружилась лишь в начале 1990 года, когда начались задержки в оплате полученных ранее коммерческих займов и текущих платежей поставщикам. Тогда советское руководство начало лихорадочные поиски новых правительственных кредитов и иностранной финансовой помощи. Именно отчаянным валютным положением СССР в тот период и нежеланием выходить из него с помощью непопулярных мер, которые, конечно же, были бы использованы уже сформировавшейся к тому времени политической оппозицией для дальнейшей дискредитации КПСС, объясняется поразительная, на первый взгляд, уступчивость СССР в области внешней политики, что правильно отмечает Егор Гайдар [19].

Какую роль в ухудшении валютного положения СССР сыграли первые шаги по переходу к рынку? Они, вопреки надеждам на улучшение, ее обострили. Получившие известную валютную самостоятельность предприятия отнюдь не усердствовали в расширении экспортного потенциала и импортозамещении. Для расширения экспортного потенциала в обрабатывающей промышленности требовались большие капиталовложения в модернизацию производства и улучшение качества продукции, развитие НИОКР, наконец, требовалось время. Исключения были (например, Ивановское станкостроительное объединение во главе с В.П. Кобаидзе), но они были редки. Мало помогли в этом и совместные предприятия. Полученные валютные средства предприятия зачастую использовали не для модернизации производства, а для приобретения потребительских товаров для своих работников, для приобретения «престижных автомашин, мебели, на оснащение кабинетов, заграничные поездки и т. д.» [20]. Поэтому конкурентоспособность продукции не повышалась. К тому же часть валютных отчислений забиралась и перераспределялась отраслевыми министерствами. Кооперативы также усиливали эту тенденцию разбазаривания валюты. Значительная часть

их валютной выручки от торгового посредничества просто оставалась за границей на счетах их руководителей или вкладывалась ими в недвижимость, проедалась и пропивалась, тратилась на приобретение дорогих потребительских товаров. Импорт сдерживался не импортозамещающим производством, а заниженным курсом рубля. Пока преобладал централизованный импорт, обеспечиваемый централизованными валютными ресурсами, влияние заниженного курса рубля касалось только децентрализованного импорта, который долгое время составлял небольшую часть всего импорта. В 1991 году сократились и централизованные валютные ресурсы, и доля централизованного импорта. В результате и произошло огромное сокращение импорта.

Период 1990–1991 годов – это период агонии советской валютной системы. К этому времени задолженность СССР еще больше выросла: только в свободно конвертируемой валюте – до 57,6 млрд долларов в 1990 году, а платежи по ней – до 21,5 млрд долларов в 1989 году [21]. Появилось совершенно новое явление: отрицательным стало сальдо торгового баланса не только со странами со свободно конвертируемыми валютами, но и с прочими странами – со странами с неконвертируемыми валютами. Так, только в 1990 году оно достигло по торговому балансу огромной суммы в 15,3 млрд долларов [22]. Это отрицательное сальдо возникло из-за ограниченности экспортных ресурсов СССР, в то время как экспортные возможности «прочих стран» оставались значительными и эти страны еще не поняли плачевности экономического и валютного положения СССР. Только в 1991 году импорт из этих стран сократился более чем в 2 раза и торговый баланс снова стал положительным.

Для финансирования растущих платежей по кредитам и отрицательного сальдо по текущим платежам пришлось еще больше снижать золотовалютные резервы, в результате чего валютные резервы государства полностью исчезли и пришлось даже противозаконно залезть в счета предприятий во «Внешэкономбанке» [23]. Золотые резервы страны к концу 1991 года сократились до 240 т, что было полной неожиданностью для иностранных экономических кругов – до такой степени они все еще плохо понимали реальное валютное положение СССР. Но запаса валюты было уже недостаточно для финансирования сальдо платежного баланса. Привлечение зарубежных кредитов и задолженности «Внешэкономбанка» за эти два года (1990–1991) составило 42,4 млрд долларов [24]. Но и этого оказалось мало, пришлось переносить платежи по задолженности уже в 1990 году на

4,5 млрд долларов и в 1991 году – еще на 0,3 млрд [25], что фактически означало финансовое банкротство СССР. Своим наследникам СССР оставил огромный внешний долг в 80 млрд долларов [26] и фактически нулевые валютные резервы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1990. – С. 671.
2. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 663.
3. Рассчитано по: Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 661; Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 658.
4. Народное хозяйство Российской Федерации. – 1992. – М., 1990. – С. 49.
5. Там же.
6. *Квицинский Ю.* Время и случай. – М., 1999. – С. 90.
7. Там же. – С. 122.
8. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 659.
9. Там же. – С. 661.
10. Все данные о структуре внешней торговли России в 1991 году приводятся по: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 50–51.
11. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 233.
12. *Пихоя Р.Г.* Советский Союз: история власти. – М., 2000. – С. 453.
13. Там же.
14. Там же.
15. *Фалин В.* Конфликты в Кремле. – М., 1999. – С. 308.
16. *Shelton Y.* The Coming Soviet Crash. – N. Y. – L., 1989. – P. 87.
17. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 219.
18. *Меньшиков С.* Советская экономика: катастрофа или катарсис. – М., 1990. – С. 375–376.
19. *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 2006. – С. 291–292.
20. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 230.
21. *Пихоя Р.Г.* Советский Союз: история власти. – Новосибирск, 2000. – С. 453.
22. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 233.
23. Там же. – С. 235.
24. Там же. – С. 234.
25. Там же.
26. Там же. – С. 236.

Г л а в а 6

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СССР И СОСТОЯНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Финансовое положение СССР и состояние денежного обращения складывались под влиянием как общего состояния экономики страны на этом этапе, так и экономической политики в этих областях.

Финансовая и денежная системы СССР вступили в последний период перестройки в тяжелом, но не критическом положении. Дефицит государственного бюджета составлял в 1987 году весьма высокую величину – 6,3 % от ВВП [1], но доля внутреннего долга по отношению к ВВП в том же году составила только 26,6 % [2] и даже с добавлением сюда внешнего долга все еще была по международным меркам небольшой. Инфляция была весьма заметной, но тоже вполне терпимой даже по неофициальным оценкам, а по оценке НИЭИ при Госплане СССР составляла 7,3 % в 1987 году [3]. Самое печальное в этих данных состояло в том, что даже весьма скромные показатели ухудшения финансового и денежного положения экономики имели довольно длительную историю непрерывного ухудшения, и поэтому нужны были очень серьезные усилия, чтобы переломить эту тенденцию. Опасность сложившейся ситуации в этой сфере была впервые официально признана в 1988 году, и можно было ожидать, что последуют самые энергичные меры по ее как минимум ослаблению. Такие намерения были в том же году провозглашены, но так и не осуществлены. Напротив, финансовое и денежное положение продолжало ухудшаться (соответствующие показатели приведены в табл. 33).

Т а б л и ц а 33

**Показатели положения в области финансов и денежного обращения
СССР в 1987–1990 годах**

Показатель	1987	1988	1989	1990
1. Дефицит государственного бюджета СССР, % к ВВП	7,3	9,2	8,5	4,1
2. Внутренний долг, % к ВВП	26,6	35,6	43,1	56,6
3. Эмиссия наличных денег, млрд р.	5,8	11,0	17,9	26,6
4. Индекс розничных цен, % к предыдущему году (оценка НИЭИ при Госплане СССР)	7,3	8,4	10,5	18,6

Источники. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 5, 16, 19, 28. Индекс розничных цен // Плановое хозяйство. – 1991. – № 3. – С. 64.

Как видно из табл. 33, почти все показатели непрерывно ухудшались. Единственным кажущимся исключением явился дефицит государственного бюджета СССР, который в процентах к ВВП снизился в 1990 году. Однако в достоверности этого показателя можно усомниться. Дело в том, что в доходы бюджета СССР включались доходы от государственных займов, распространяемых среди населения. Эти доходы служат средством финансирования дефицита бюджета и как раз в этом году они выросли с 2,1 до 7,5 млрд р. [4]. Но эта величина, конечно, незначительна по сравнению с дефицитом государственного бюджета страны. Важна обнаружившаяся практика сокрытия финансирования дефицита в доходах бюджета. Нет ли в этих доходах по аналогии и доходов от получаемых внешних займов, которые в 1990 году достигли колоссальной величины в 28,3 млрд долларов [5]? Правда, одновременно происходили погашение старых займов и выплата процентов по задолженности в размере 23,4 млрд долларов [6], но чистое сальдо по кредитным операциям оказывалось все же положительным и составляло 4,9 млрд долларов, что в пересчете на установленный в конце 1990 года курс рубля к доллару (1,8 р. за 1 доллар) давало немалую величину в 8,8 млрд р., которая вместе с доходами от займов населения приводила к значительно большей величине дефицита к ВВП, чем показывала официальная финансовая статистика. К наличному денежному обращению следует добавить немалые (2,5 млрд долларов по некоторым оценкам) запасы наличной иностранной валюты, что в переводе

на рубли по рыночному курсу составляло почти половину от рублевой денежной массы, являясь дополнительным фактором инфляции.

Помимо уменьшения эффективности экономики, о чем много уже писалось выше, на ухудшение финансового положения огромное влияние оказала безответственная финансовая политика государства (популизм). Желая завоевать благосклонность населения, государство даже в большей степени, чем в предыдущий период, принимало на себя финансовые обязательства, которые не в состоянии было выполнить. Нельзя сказать, что мысли о непосильности принимаемых финансовых обязательств не посещали советское руководство. Говоря о сложном финансовом положении СССР в начале перестройки, Н.И. Рыжков в докладе I съезду народных депутатов СССР отмечал, что первым шагом выхода из кризиса было «сократить расходы на социальные программы, повысить розничные цены» [7]. Он забыл добавить, что была возможность сокращения военных расходов и финансовой помощи союзникам СССР. Этот первый шаг был, по мнению Н.И. Рыжкова, «неприемлем ни с какой точки зрения» [8]. Это и есть популизм в чистом виде – жить не по средствам. Вклад в этот губительный курс внесли и государство, и предприятия, все еще контролируемые государством. Уже в 1986 году расходы государственного бюджета выросли на 30,6 млрд р. при сокращении доходов на 1 млрд р. в связи с сокращением поступлений доходов от торговли алкоголем и сокращением доходов от внешнеэкономической деятельности на 6,7 млрд р. [9]. В результате этого значительно вырос дефицит государственного бюджета. Сократить расходы в соответствии с сокращением доходов в голову никому, видимо, не пришло. По позднесоветской традиции видимость финансового благополучия в плане бюджета поддерживалась мнимым ростом поступлений от других доходов, и когда это стало уже невозможно, расходы тем не менее продолжали наращивать (вместо их сокращения) – на 13,8 млрд р. в 1987 году и на 28,6 млрд в 1988 году [10]. И только в самом конце 1988 года как будто озаботились ростом внутреннего и внешнего долга и инфляции. Но меры по финансовому оздоровлению страны оказались крайне слабыми и неэффективными. Наряду с некоторым сокращением объема производственных капиталовложений и военных расходов продолжался рост социальных расходов. В то же время доходы государственного бюджета увеличивались медленно несмотря на фактический значительный рост цен в экономике и объемов производства алкогольных

изделий. Государство упорно избегало повышения розничных цен даже на товары, которые фактически поступали населению по повышенным ценам, буквально даря доходы от их реализации работникам торговли и кооператорам. Вообще, оно избегало мер по обложению колоссальных доходов новой российской буржуазии. В то же время продолжали увеличиваться социальные расходы (например, были значительно повышены пенсии). Рост розничных цен вследствие дефицита бюджета ложился на лиц со средними и с низкими доходами. Растущие внешние и внутренние долги втягивали финансовую систему страны во все более неразрешимую спираль, когда для расплаты по старым долгам приходилось прибегать к новым, которые все неохотнее давали и внутри страны, и за рубежом. Так, попытка распространить среди населения облигации государственного займа СССР на несколько десятков миллиардов рублей в 1990 году кончилась полной неудачей. Удалось собрать во много раз меньше намеченного. Перестали давать коммерческие займы и зарубежные банки.

В отличие от государственных финансов финансы предприятий долгое время находились в удовлетворительном состоянии. Прежде всего резко снизилась убыточность предприятий. Так, в промышленности удельный вес убыточных предприятий снизился с 13 % в 1985 году до 7 % в 1988 и 1990 годах, в строительстве соответственно – с 23,6 до 9 % [11]. Обращает на себя внимание, однако, тот факт, что это уменьшение доли убыточных предприятий произошло между 1985 и 1988 годами, а после 1988 года этот процесс прекратился. В какой-то степени снижение доли убыточных предприятий было связано с повышением эффективности производства в первые годы перестройки, но в немалой степени и со скрытым ростом оптовых цен. Поэтому значимость этого факта не следует преувеличивать. Несколько выросла (вплоть до 1990 года) и общая рентабельность всей промышленности и большей части ее отраслей и большинства отраслей транспорта (автомобильного транспорта общего пользования – почти в 2 раза) [12]. К этому факту относится и объяснение уменьшения доли убыточных предприятий. Существенно увеличились средства, остающиеся в распоряжении предприятий. Так, доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, выросла с 40 % в 1985 году до 50 % в 1988 году и до 51 % в 1990 году [13]. Это объясняется теми мероприятиями по увеличению хозяйственной самостоятельности предприятий, которые осуществлялись в то время в ходе хозяйственных реформ. Как же использовали

предприятия возросшие возможности в финансовой области? На этом уровне действовала та же тенденция, что и на общегосударственном: жить не по средствам, одним днем или одним годом. Если в 1985 году из 40 % остающейся у предприятий доли всей прибыли 16 % отчислялось в фонды экономического стимулирования, а 24 % шло на совершенствование производства, то в 1990 году из 51 % таких средств в фонды отчислялось 48 %, а на совершенствование производства – только 3 % [14]. Этот огромный рост отчислений в фонды экономического стимулирования, чему государство не препятствовало, был совершенно нерационален с точки зрения интересов самих предприятий и всей экономики и, увеличивая доходы населения, сыграл немалую роль в разгоне инфляции в этот период. С другой стороны, такое распределение прибыли свидетельствовало о том, насколько далеко было поведение предприятий от рыночного, которое им старались привить. Доходы предприятий росли очень быстро – их не успевали реализовать, и у предприятий накапливались свободные денежные средства, которые приносили им ничтожные доходы ввиду минимальных процентов по вкладам или вообще нулевых – по текущим счетам. Так, если в конце 1988 года нематериальные оборотные средства составляли 252,5 млрд р., а в конце 1989 года – 276,7 млрд р., то в конце 1990 года было уже 355,4 млрд р. [15]. Росла и их доля в оборотных средствах – с 34,6 % в конце 1988 года до 38,5 % в конце 1990 года [16]. Общая величина денежных средств предприятий выросла со 111 млрд р. в конце 1988 года до 140,1 млрд р. в конце 1990 года [17]. Вместе с тем в конце 1990 года у ряда предприятий возникли серьезные финансовые проблемы, о чем говорит увеличение объема просроченных кредитов по ссудам банков и взаимным расчетам хозяйственных организаций – с 21,9 млрд р. в конце 1989 года до 42 млрд р. в конце 1990 года [18].

Между изменениями финансового положения государства и предприятий имеется непосредственная связь. На рост доли предприятий в прибыли влияли отчисления от прибыли в государственный бюджет. В этом не было бы беды, если бы капиталовложения перемещались с государственного уровня на уровень предприятий. Но этого, как видим, не происходило. До 1990 года, когда поспешно перешли к налоговым методам распределения прибыли, еще можно было прямо вмешаться в распределение финансовых накоплений между предприятиями и бюджетом, при дефиците последнего не поздно было уменьшить этот дефицит за счет сокращения прибыли, остающейся у

предприятий и нерационально используемой ими. В 1990 году установили низкий уровень отчислений прибыли в бюджет (45 %), который был снижен до 35 % решением Верховного Совета РСФСР. Следует иметь в виду, что все приведенные данные относятся только к официальным финансовым доходам и резервам предприятий. В теневой экономике к концу периода были накоплены теневые резервы в валюте и наличных деньгах, которые были не намного ниже официальных и которые полностью уходили от налогообложения.

Существенно увеличивались денежные доходы населения под влиянием расточительной политики государства, столь же расточительной политики предприятий и быстро растущих доходов теневой экономики. Только официальные доходы населения за 1987–1990 годы выросли на 32,2 %, в то время как доходы государственного бюджета увеличились лишь на 24,5 %, а прибыль промышленности – на 10,2 % [19]. Огромный рост доходов населения от теневой экономики касался главным образом состоятельных слоев. При этом обязательные платежи и добровольные взносы населения выросли за этот период на 34,8 %, а налог с оборота, уплачиваемый населением в гораздо большем (в 3 раза) размере, лишь на 20 % [20]. Следовательно, население уходило от обложения государством. Добро бы это были низшие и средние слои. Уходили от налогообложения прежде всего самые состоятельные слои, которые обогащались в этот период в огромных масштабах (хотя и меньше, чем впоследствии). В то же время через бюджет поступали средства для наиболее бедных слоев населения (бюджетников и пенсионеров).

Макроэкономическое влияние коммерческой кредитной системы в период перестройки долго оставалось весьма ограниченным. Кредитование банками отраслей народного хозяйства и населения даже резко сократилось: с 521,3 млрд р. в 1985 году до 364,4 млрд в 1990 году, лишь немногим превысив уровень 1980 года [21]. Объяснялось это, с одной стороны, колоссально возросшей нагрузкой кредитования бюджета Сбербанком РСФСР (государственный внутренний долг СССР вырос за 1987–1990 годы на 346,5 млрд р. и по абсолютной величине (566, 1 млн р. на конец 1990 года) намного превысил задолженность банкам отраслей народного хозяйства и населения, в то время как в 1985 году был почти в 4 раза меньше) [22], а с другой стороны, достаточностью финансовых ресурсов у подавляющего большинства предприятий. Немалую роль играло и сохраняющееся до конца 1990 года

кредитное планирование деятельности государственных банков, в то время как ресурсы кооперативных и коммерческих банков были еще незначительны. Другие элементы кредитной системы (например, страховая система) в ту пору играли ничтожную роль в кредитовании экономики.

Индикатором обостряющегося финансового кризиса явился падающий курс рубля на черном рынке. Если в первой половине 1980-х годов он равнялся 5 р. за доллар при минимальном предложении долларов иностранцами (и только из капиталистических стран) туристами и дипломатами, то в конце 1990 года курс составил примерно 25 р. за доллар при намного возросшем предложении долларов немалым уже числом советских граждан, совершавших сделки за границей, и возросшим числом иностранных предпринимателей, нуждавшихся в рублях.

Отчаянное финансовое положение страны в 1990 году вынуждало помимо унижительных просьб о финансовой помощи развитых капиталистических стран искать и другие, часто весьма экзотические, средства улучшения финансового положения. А там, где есть спрос, появляется и предложение. В 1990 году появились первые проекты валютных трансфертов при очень низком курсе рубля. Наиболее знаменитым и скандальным таким проектом был фильшинский (по фамилии заместителя премьер-министра РСФСР в правительстве И. Силаева) в начале 1991 года. Но он не был первым. Еще летом 1990 года два швейцарских еврея, братья Каплан, владельцы аптеки в Москве, предложили советскому правительству пока еще относительно скромную по размерам сделку по трансферту – 5 млрд р. в доллары по курсу 7 р. за доллар (намного, кстати, ниже тогдашнего рыночного). Под гарантии Госбанка СССР эти предприниматели собирались получить кредит у западных банков на приобретение потребительских товаров, расплачиваться по которому намеревались путем приобретения отходов и неликвидов советских предприятий на депонированные по указанному курсу рублевые средства [23]. Министр финансов СССР В. Павлов, участвовавший в переговорах со швейцарцами, подозревал в них жуликов или очень хитрых дельцов, пытавшихся легко нажиться на простоватых русских. Это не исключено, но советское правительство могло при желании не допустить обмана, добиться лучших условий трансферта. Вместо этого предложение было полностью отвергнуто. Между тем в нем было рациональное зерно: при избытке сырьевых ресурсов и

отходов в стране хронически не хватало потребительских товаров, существовала острая товарно-денежная несбалансированность. Часть выручки от реализации этих товаров поступила бы в бюджет. В. Павлов полагал, что ту же операцию с большей выгодой для СССР могло бы осуществить государство. Но вот ведь не осуществило, проявив обычную неразворотистость. Наказали не только «хитрых швейцарцев», но и себя. При том, что Павлов признает, что «сама идея сделки логично встраивалась в наш экономический механизм» [24]. Правда создание кооператива АНТ, судя по его планам, могло свидетельствовать о попытке пойти по тому же пути, но эта деятельность не получила развития.

Если финансовое положение СССР в 1990 году было критическим, то в 1991 году оно стало катастрофическим. Финансовая статистика этого периода менее точна, чем в предыдущие годы, из-за распада СССР. Тем не менее имеются данные, что в 1991 году совокупный бюджетный дефицит составил 300 млрд р., или 15 % от ВВП, хотя на той же странице тот же автор приводит и цифру в 500 млрд р., что дает уже 25 % ВВП [25]. Е. Гайдар утверждал, ссылаясь на расчеты А. Илларионова, что дефицит бюджета России с учетом российской части союзного бюджета составил в 1991 году даже 31,9 % ВВП [26]. В 1991 году осложнилось финансирование этого дефицита за счет внешних источников. Если в 1990 году сальдо по капитальным счетам платежного баланса было положительным, (4,9 млрд долларов), то в 1991 году платежи по кредитам (20,5 млрд долларов) превысили поступления по кредитам и безвозмездную финансовую помощь (16 млрд долларов). Отрицательный баланс оказался равным 4,5 млрд долларов [27]. Он покрывался распродажей оставшихся золотовалютных резервов и приростом просроченной задолженности, а также конфискацией валютных средств предприятий и населения во «Внешэкономбанке». Не могло идти и речи о поступлениях от внутренних займов населения при устанавливаемых тогда низких по сравнению с ростом цен процентных ставках (эти поступления составили немногим более 15 млрд р.). Оставался прежний путь получения займов от Госбанков СССР и союзных республик – за счет эмиссии наличных денег и средств коммерческих и сберегательных банков (в последние население в силу своей малограмотности по-прежнему продолжало вкладывать деньги, несмотря на ничтожный уровень процентов), 145,3 млрд р. прирост вкладов против 43,6 млрд р. в 1990 году [28]. Произведенное в

апреле 1991 года повышение розничных цен практически ничего не дало бюджету, так как сопровождалось полной компенсацией потерь населения [29]. Оставалось все шире прибегать к эмиссии наличных денег. Фабрики Гознака работали безостановочно 24 часа в сутки, видимо, единственный вид продукции, производство которого росло в этот год. К тому же вместо самой высокой купюры в 100 р. в конце 1991 года появились и купюры в 200 и 500 р. Наличное денежное обращение в бывшем СССР на 1 января 1991 года составляло 131,9 млрд р. и выросло за 1990 год на 28 млрд. На 1 января 1992 года наличные деньги в обращении выросли (несмотря на конфискацию части из них в результате павловского обмена денег) до 252,6 млрд р. [30], или на 120,7 млрд р., или в 1,91 раза, а по приросту – в 4,31 раза. Поскольку оборот денег при таком быстром росте денежной массы быстро увеличивается, рост розничных цен должен был быть намного большим. По официальным данным он составил 2,6 раза [31], но по неофициальным был значительно выше.

И, наконец, катастрофически снизился курс рубля к доллару – с 25 р. в конце 1990 года до 200, причем только за последние 3 месяца 1991 года – с 50 до 200 р. [32]. Это падение курса рубля в конце года было характерно для катастрофического ухудшения финансовой ситуации именно в конце 1991 года, после августовского путча. Темп инфляции в этот период вышел на уровень 15–20 % в месяц [33].

Каковы же причины столь катастрофического ухудшения финансового положения СССР и России в 1991 году? Наиболее очевидная – развернувшийся в стране в этом году полномасштабный экономический кризис. Он автоматически сокращал реальную (без учета инфляции) доходную часть многих статей бюджета.

Обычно в периоды кризисов прибыль уменьшается гораздо больше, чем выручка из-за наличия постоянных расходов. Соответственно значительно сокращаются и налоги с прибыли. Сокращение импорта в 2 раза привело к сокращению доходов от импорта. О потерях, связанных с капитальными счетами платежного баланса, уже говорилось. Но это были все же не самые главные причины. Доходы государственного бюджета упали просто катастрофически. Если взять только РСФСР, то они по отношению к ВВП составили мизерную для того характера экономики и бюджетной системы (почти все бюджетные доходы РСФСР поступали в республиканский бюджет) величину в 23,1 % от ВВП. Еще в 1990 году доходы всего бюджета СССР по отношению

к ВВП составили 47,1 % [34]. Это означает, что способность бюджетной системы собирать бюджетные поступления катастрофически уменьшилась. Нельзя сказать, что власть равнодушно смотрела на бюджетный кризис. Вводились новые налоги, от которых, казалось, трудно было ускользнуть. Так, в самом конце 1990 года был введен налог с продаж в размере 5 % от объема всех продаж. Но поступления от него оказались мизерными и в союзном, и в республиканском бюджетах. Невелики оказались и поступления от доходов населения, доля которых в ВВП в этот период значительно выросла. Главная причина этих неудач – в общем развале государственной системы, частным случаем которой являются налоговая и таможенная службы. И предприятия, и богатые слои населения легко и безнаказанно уклонялись от уплаты налогов. Лишь с небольшим упрощением можно сказать, что бюджетный и денежный кризисы 1991 года – это прежде всего кризисы государственности. Кризис государственности в этой сфере почти в равной степени коснулся союзного и республиканского бюджетов. На поверхности он намного больше сказался на союзном бюджете. Его доходы за 9 месяцев 1991 года были выполнены на 80,2 млрд р., вместо намеченных по бюджету на этот период 177,1 млрд р., или лишь на смешные 45,2 % [35]. Только за эти 9 месяцев дефицит союзного бюджета составил 84,5 млрд р., т. е. доходы покрывали менее половины расходов [36]. В качестве примера развала налоговой службы СССР и союзных республик в это время можно привести сбор налога с продаж – в союзный бюджет по этому налогу поступило лишь 6,5 млрд р., вместо 26,8 млрд р. по плану [37], или лишь 24,2 %. На 40 % был выполнен за тот же период и план по доходам от внешнеэкономической деятельности [38]. Трудности союзного бюджета усугублялись полным отсутствием перечислений в него доходов от республиканских бюджетов союзных республик (Украина, Прибалтика) или их недоперечислением – республики таким образом пытались решить свои собственные бюджетные проблемы, а заодно и ущемить, унижить центр.

Председатель контрольной палаты СССР А. Орлов справедливо отмечал, что важнейшей причиной союзного бюджетного кризиса в 1991 году явилось «принятие Верховным Советом (прежнего состава) нереального, прежде всего в отношении доходной части, союзного бюджета» [39]. Перестроечное руководство СССР намного превзошло даже своих предшественников в принятии нереальных планов. Показательно, что составлявший этот бюджет В. Павлов в своих воспомина-

ниях даже не упомянул об этом гигантском провале своего ведомства, за которое он нес ответственность.

Лучше обстояло дело в союзных республиках, большинство из которых сумело перенести свои финансовые проблемы на плечи союзного бюджета. Относительно подробные данные на этот счет имеются по РСФСР. Возьмем, например, бюджет республики на 1991 год. Он был утвержден в конце 1990 года по доходам: по республиканскому бюджету 152,4 млрд р. и бюджетам административно-территориальных образований в размере 94,4 млрд р., по расходам: соответственно 161,4 и 96,5 млрд р. [40]. Итого, по всем доходам бюджета в размере 246,8 млрд р., по всем расходам – 257,9 млрд р., с дефицитом лишь в размере лишь 11,1 млрд р., или менее 5 % расходов бюджета. При этом в бюджет РСФСР в полном объеме включались собранные на территории республики налог с оборота, налог на прибыль и подоходный налог с населения, а также большая часть (70 %) налога с продаж и даже (в нарушение всех законов) значительная часть доходов от внешнеэкономической деятельности в размере 38,8 млрд р. [41]. В целом, доходы бюджета РСФСР на 1991 год планировались в 2 раза большими, чем в 1990 году [42]. Не удивительно, что при таких суперблагоприятных условиях (и за счет незапланированного роста цен) в первом полугодии исполнение бюджета РСФСР происходило успешно, о чем говорит увеличение остатков средств республиканского и местных бюджетов с 1 января до 1 июля 1991 года более чем в 3 раза [43]. Однако во второй половине 1991 года и здесь, очевидно, образовался дефицит, поскольку совокупный дефицит бюджета СССР за 1991 год оказался намного больше дефицита союзного бюджета (соответственно 156 и 296 млрд р., с учетом, правда, фонда стабилизации экономики и расходов по субсидированию цен на сельскохозяйственную продукцию) [44]. Реальные (с учетом роста цен) расходы союзного и республиканских бюджетов заметно снизились по сравнению с 1990 годом. Расходы союзного бюджета составили (по ожидаемому исполнению) в 1991 году 256,7 млрд р. [45], республиканских бюджетов вместе в соответствии с утвержденными размерами – 378,9 млрд р. [46], в сумме 635,6 млрд р. против 513,2 млрд р. в 1990 году [47], или в 1,23 раза. Если учесть, что цены в 1991 году выросли в 2,5 раза, то получается сокращение всех бюджетных расходов более чем в 2 раза. Лишь незначительно это сокращение было компенсировано большими доходами, остающимися у предпри-

ятий и населения в результате снижения налогов. Следовательно, это сокращение реальных бюджетных расходов привело к огромному сокращению реальных доходов работников бюджетных учреждений. Вместе с тем эти данные говорят о том, что именно в 1991 году преимущественно стихийно произошло коренное уменьшение роли государства в экономике СССР и РСФСР в пользу предприятий и части (меньшей) населения. Интенсивное разгосударствление экономики началось именно в этом году. Огромное сокращение бюджетного финансирования и обнищание бюджетников имели катастрофические социально-политические последствия. Лишь часть бюджетников относительно безропотно мирилась с обнищанием. Другие покидали ряды бюджетников, уходили из учреждений в частный сектор (кооперативы, «челноки» и т. д.), кто-то уезжал за границу. Самым опасным следствием этого сокращения явилось смыкание (часто от безысходности) наименее устойчивой части работников правоохранительных органов и военнослужащих с организованной преступностью, которая именно в этом году получила наибольшее развитие, практически не встречая препятствий.

В отличие от государства предприятия большинства отраслей экономики в 1991 году в финансовом отношении жили достаточно благополучно. Сокращение производства они более чем компенсировали ростом цен (частично разрешенным правительством) и более медленным ростом заработной платы работающим, а также интенсивным увеличением экспорта (преимущественно нелегального): экспортируемые товары пользовались спросом на внешнем рынке продукции. Валютная выручка обменивалась на рубли по заниженному в несколько раз курсу рубля. В результате всех этих факторов общая прибыль предприятий и организаций России в 1991 году по сравнению с 1990 годом выросла в текущих ценах в 2,32 раза [48], лишь немногим меньше, чем выросли цены. Если учесть сокращение доли изымаемой в бюджет прибыли, то окажется, что в распоряжении предприятий оставалось прибыли не меньше, чем в предыдущем году.

Правда, не все отрасли оказались в одинаково благоприятном положении. Лучше всего складывались дела в сельском хозяйстве (прибыль выросла более чем в 4 раза), торговле (почти в 4 раза) и промышленности (почти в 3 раза), хуже всего – на транспорте и в связи (рост лишь на 20 %) [49]. Очевидно, что эта разница связана с возможностями повышения цен в этих отраслях.

Другим показателем финансового состояния предприятий в 1991 году явилось состояние их расчетных счетов. По РСФСР положение с ними складывалось следующим образом. В целом по СССР денежные средства предприятий (в основном текущие и расчетные счета) на конец 1990 года составили 140,1 млрд р. [50]. С учетом доли РСФСР в экономике СССР (примерно 2/3) это дает примерно 92,5 млрд р. по России. На 1 января 1992 года этот показатель составил 221 млрд р. [51], или вырос в 2,4 раза. В отличие от предыдущего показателя он относится не к средним показателям за год, а к конечным показателям. Поскольку по отношению к началу 1991 года цены выросли в 4–5 раз (есть и более высокие оценки), можно сделать вывод, что в конце 1991 года финансовое положение предприятий значительно ухудшилось. В то же время размер неплатежей (39 млрд р. на 1 января 1992 года) [52] оставался небольшим и с учетом роста цен был даже меньше, чем в конце 1990 года.

Здесь рассматривалось финансовое положение только легальной экономики, притом в основном государственного сектора. По понятным причинам нет данных о теневой экономике. Все говорит о том, что большая ее часть процветала за счет разницы внутренних и мировых цен, государственных и рыночных. В огромной степени увеличился ее масштаб за счет вовлечения в нее сырьевых ресурсов. Понятно, что легальный и теневой секторы конкурировали за финансовые ресурсы. Можно полагать, что у части теневого сектора возникли проблемы в связи с повышением государственных цен на сырье, которые, однако, пока еще более чем перекрывались ростом рыночных цен.

Развитие кредитного сектора в период перестройки в основном все еще определялось государственной политикой в этой области. Она исходила из того, что в предыдущий период этот сектор получил чрезмерное развитие, создавая тепличные условия для предприятий и превратившись в вид их финансовой поддержки. С другой стороны, ресурсы для кредитования экономики ограничивались конкуренцией государственных заимствований, которые стремительно увеличивались. В связи с этим впервые за многие десятилетия объем кредитных вложений в экономику значительно сократился даже в номинальном выражении. (соответствующие данные приведены в табл. 34).

Т а б л и ц а 34

**Кредитование банками отраслей народного хозяйства и населения
(остаток ссуд на конец года, млрд р.)**

Показатель	1988	1989	1990
Всего ссуд	404,6	391,1	364,4
Краткосрочные ссуды	302,3	287,1	272,5
Долгосрочные ссуды	102,3	104,0	91,9
Из них:			
государственным, кооперативным предприятиям и организациям;	96,5	96,6	80,3
населению	5,8	7,4	11,6

Источники. Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 627. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 29.

Как видим, между 1988 и 1990 годами произошло сокращение краткосрочной задолженности хозяйственных предприятий банкам. В основном это сокращение коснулось строительства [53], которому были выделены значительные оборотные средства за счет бюджета. В остальных отраслях экономики сокращение ссудной задолженности оказалось небольшим. Тем не менее и оно могло бы ухудшить финансовое положение предприятий с учетом роста их производства в текущих ценах. Этого не произошло, поскольку их собственные ресурсы значительно выросли в результате повышения доли прибыли, остающейся в распоряжении предприятий. В конце 1990 года впервые у многих предприятий появились серьезные проблемы с погашением ссудной задолженности. К концу 1990 года размер просроченной задолженности предприятий банкам вырос по сравнению с концом 1989 года в 2,1 раза [54] при сокращении абсолютного объема всей задолженности, или немногим менее 3 % от общей задолженности, что с учетом нежелания банков показывать большой размер задолженности говорило об ухудшении финансового положения предприятий и банков.

Данные о динамике кредитной системы России за 1991 год носят отрывочный характер. На конец 1991 года ссудная задолженность выросла до 439 млрд р. против 178 млрд р. на конец 1990 года, в том

числе краткосрочная – со 131 млрд до 397 млрд р., или в 3,03 раза, а долгосрочная даже снизилась с 47 млрд до 42 млрд р. [55]. Рост краткосрочной задолженности оказался значительно ниже роста цен за этот период. Хотя наличие больших финансовых ресурсов у предприятий смягчало относительное сокращение кредитных вложений, у многих предприятий уже в середине 1991 года появились проблемы с оборотными средствами, возможностями возврата кредитов банкам и своевременными платежами другим кредиторам. Что касается долгосрочных кредитов, то их абсолютное сокращение при низких ставках по ним в условиях огромной инфляции и перехода банковской системы на рыночные основы являлось естественным.

Кредитование коммерческих банков в этот период практически исчерпывает влияние кредитной системы на развитие экономики. Остальные ее элементы в то время либо были слишком незначительны по объему (как страховая система), либо не играли самостоятельной экономической роли как государственный кредит, предоставлявшийся в основном Госбанком СССР по некоммерческим соображениям. Лишь в 1991 году оба эти института начали играть самостоятельную экономическую роль, но в силу незначительных размеров коммерческой составляющей этих институтов она также была незначительной. Заслуживает внимания тот факт, что в конце 1991 года у Сбербанка СССР и РСФСР появились проблемы с получением оплаты от Государственного банка СССР за средства, используемые последним для предоставления кредитов бюджету СССР [56]. А эти средства составляли основную часть активов и доходов Сбербанка СССР, перед которым вставал теперь вопрос о переориентации своих активов, чтобы хоть как-то покрыть растущие издержки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 5, 16.
2. Там же. – С. 19.
3. Плановое хозяйство. – 1991. – № 3. – С. 64.
4. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 15.
5. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 234.
6. Там же.

7. *Рыжков Н.И.* О программе предстоящей деятельности правительства СССР. – М., 1989. – С. 2–23.
8. Там же. – С. 22.
9. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 15.
10. Там же. – С. 16.
11. Там же. – С. 24.
12. Там же. – С. 23–24.
13. Там же. – С. 21.
14. Там же. – С. 21.
15. Там же. – С. 26.
16. Там же.
17. Там же. – С. 27.
18. Там же. – С. 31.
19. Там же. – С. 15, 22, 36.
20. Там же. – С. 15, 36.
21. Там же. – С. 29.
22. Там же. – С. 19, 29.
23. *Павлов В.* Упущен ли шанс? – М., 1994. – С. 113–117.
24. Там же. – С. 119–120.
25. *Абалкин Л.* К цели через кризис. – М., 1992. – С. 169.
26. *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 2007. – С. 386.
27. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. – М., 1997. – С. 233–234.
28. *Абалкин Л.* К цели через кризис. – М., 1992. – С. 179.
29. Там же. – С. 91.
30. Там же. – С. 175.
31. Российский статистический ежегодник. – М., 1994. – С. 269.
32. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 32.
33. Там же. – С. 4.
34. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 5, 17.
35. *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 1997. – С. 384.
36. Там же. С. 398.
37. Там же.
38. Там же.
39. Там же.
40. *Воронин Ю.М.* Новые подходы к бюджету РСФСР // ЭКО. – 1991. – № 4. – С. 85.
41. Там же. – С. 86.

42. *Воронин Ю.М.* Новые подходы к бюджету РСФСР // ЭКО. – 1991. – № 4. – С. 88.
43. Финансы СССР. – 1991. – № 8. – С. 5.
44. *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 1997. – С. 395.
45. Там же. – С. 403.
46. *Ходорович М.* Бюджет союзных республик в период перехода к рынку // Финансы СССР. – 1991. – № 6. – С. 10.
47. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 17.
48. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 271.
49. Там же.
50. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 27.
51. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». – М., 1992. – С. 59.
52. Там же. – С. 57.
53. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 29.
54. Там же. – С. 31.
55. Российский статистический ежегодник. 1994. – М., 1994. – С. 274.
56. *Гайдар Е.* Гибель империи. М., 1997. – С. 323.

Глава 7

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Многое об уровне жизни населения фактически уже было сказано при рассмотрении макроэкономического положения, динамики производства и розничного товарооборота. В этой главе я преимущественно сосредоточусь на еще не рассмотренных аспектах этой проблемы. Но предварительно подытожу то, что уже было сказано выше.

Практически по показателям уровень жизни в интервале между 1988 и 1990 годами повышался по многим показателям в целом по всем слоям населения, но стал снижаться по отдельным показателям у значительной массы россиян. И, наконец, в 1991 году произошло обвальное снижение уровня жизни для основной части населения. Лишь небольшая часть (по-видимому, не более 5 %) населения как раз в этом году, как и в предыдущие годы, продолжала очень быстро обогащаться за счет снижения уровня жизни остального населения.

Начну рассмотрение проблемы с наиболее общего и достаточно достоверного показателя уровня жизни населения – с продолжительности жизни. К тому же этот показатель обычно весьма стабилен или меняется очень медленно. Соответствующие данные представлены в табл. 35.

Т а б л и ц а 35

Демографические показатели в СССР и России в 1987–1991 годах

Показатель	1987	1990	1990 Россия	1991
Продолжительность жизни, лет	69,8	69,3	69,2	69,0

Источники. Ожидаемая продолжительность жизни в СССР в 1987 году: Народное хозяйство СССР в 1989 году. – М., 1990. – С. 43. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 667. В России: Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 119.

Как видно из табл. 35, с 1988 года в стране началось сокращение продолжительности жизни, которое продолжалось непрерывно вплоть до 1991 года включительно. При неполной сравнимости данных по СССР и России этот процесс особенно заметен именно в России, где продолжительность жизни сократилась с 1986–1987 годов по 1991 с 70,1 лет до 69,0 лет [1], или больше чем на 1 год, что для такого короткого периода времени следует считать весьма значительным. Рост смертности касался большинства возрастных групп населения [2]. На это снижение продолжительности жизни, несомненно, повлияло свертывание антиалкогольной компании в 1989–1991 годах и общее ухудшение жизни подавляющего большинства населения, ухудшение качества медицинского обслуживания, рост преступности. Весьма правдоподобным выглядит утверждение отдельных ученых (Н.А. Гундарева), что большое влияние на рост смертности оказала потеря частью населения смысла жизни в результате развенчания прежних идеалов и невозможности найти свое место в новом обществе.

Самой сложной проблемой при оценке уровня жизни населения является оценка величины и динамики дифференциации доходов в этот период. Этот вопрос рассматривался ранее преимущественно в связи с масштабами теневой экономики и организованной преступности. В данный период действовали факторы, уменьшающие дифференциацию доходов и увеличивающие ее. Оба эти явления нельзя оценивать однозначно либо как положительные, либо как отрицательные. К однозначно положительным часто относят уменьшение привилегий: ликвидация в 1990 году закрытых распределителей, многих привилегий в общественном питании, санаторно-курортном обслуживании, здравоохранении и иных сферах для представителей номенклатуры. Трудность однозначной оценки этого явления состоит в том, что для квалифицированной части номенклатуры (скорее всего меньшей) это означало ухудшение оценки качества их труда. В то же время перестройка хозяйственного механизма и политической системы открыла возможности для обогащения в несравненно больших масштабах и гораздо менее обоснованного у новых слоев населения. Это прежде всего многочисленные деятели теневой экономики и организованной преступности, о чем уже говорилось [3]. Подобных деятелей с высокими доходами к концу периода были уже сотни тысяч, если не несколько миллионов. Разрыв с доходами простых граждан у верхней группы этой категории составлял сотни раз. Но к этой группе быстро обога-

тившихся добавились новые категории. Государственные чиновники разных уровней имели огромные возможности получения взяток при решении вопросов функционирования новых хозяйственных структур (регистрации, выделения помещения, размеров арендной платы за помещения и т. д.). На все еще государственных предприятиях их руководители могли, пользуясь хозяйственной самостоятельностью и бесконтрольностью со стороны контрольных и партийных органов, устанавливать себе и своим приближенным завышенные оклады. Кроме того, огромные возможности обогащения открывались при нелегальном экспорте сырьевых товаров у правоохранительных органов, которые за щедрые взятки могли закрывать глаза на преступные действия.

Впервые, насколько мне известно, реальный размер дифференциации доходов в конце перестройки попытались выявить два молодых тогда экономиста Никита Кириченко и Александр Шмаров, которые с 1990 года исчисляли альтернативные официальным индексы цен и доходов населения, учитывавшие уровень и динамику цен во всех сферах розничной торговли и все виды доходов. Динамика цен определялась по потребительским корзинам различных по доходам групп населения. К сожалению, в их расчетах не было данных о распределении населения по доходным (или расходным) группам, что не позволяет вычислить обычные в статистической практике показатели дифференциации доходов. Кириченко и Шмаров этот показатель определили в качестве соотношения потребительских корзин самой бедной (на уровне прожиточного минимума) и самой богатой групп населения. В результате у исследователей получилось, что соотношение потребительских корзин этих групп населения с марта 1990 года по март 1991 года выросло на огромную величину за такой короткий срок: с 8,1 до 13,8 раза [4]. В соответствии с этими расчетами уже в апреле 1991 года (после павловского повышения розничных цен) половина населения СССР оказалась за чертой бедности [5]. О дифференциации доходов к концу 1991 года свидетельствуют дальнейшие расчеты этих авторов. По их расчетам, в декабре стоимость элитарной корзины превосходила стоимость минимальной в 23 раза [6] вместо 8,1 раза в марте 1990 года и 11 раз – в декабре 1990 года. При этом авторы сообщают, что по их расчетам число бедных (третьей группы) за 1991 год выросло на 80 млн человек [7]. Если предположить, что в декабре 1990 года в эту группу входила треть населения СССР (95,7 млн человек), то их число

в декабре 1991 года оказывается равным 175,7 млн человек, или 60,5 % населения вместо 50 % в апреле 1991 года. Таким образом, за чертой бедности находилось уже значительно больше половины населения СССР. Рост почти в 2 раза всего лишь за полтора года!

Из приведенных укрупненных данных невозможно определить децильный коэффициент дифференциации доходов. Следовательно (если верны расчеты Кириченко и Шмарова), решающий шаг в социальном расслоении общества был сделан еще до начала так называемой радикальной экономической реформы, на которую традиционно возлагают ответственность за эту огромную дифференциацию доходов, против чего не возражают и сами идеологи, и исполнители этой реформы. Причинами поистине страшной дифференциации явились не рыночные реформы сами по себе, а развал государства и межумочное состояние экономики, которое позволяло частным собственникам эксплуатировать различными способами это межумочное состояние в ущерб основной массы населения. Показательно, что по предварительным расчетам тех же авторов разрыв в потребительской корзине между первой и третьей группами после либерализации в январе 1992 года должен был сократиться до 14 раз. Правда, доля третьей группы в численности населения России должна была вырасти до 85 % [8], практически уничтожив по доходам средний класс.

Эти данные относятся только к денежным доходам населения. В них не учтены натуральные доходы от личных подсобных хозяйств, которые как раз в 1991 году очень сильно выросли. Кроме того, расчеты Кириченко и Шмарова учитывали уровень цен на товары, но не учитывали цен на платные услуги, которые росли значительно медленнее, так как были преимущественно регулируемы государством.

Что касается динамики доходов отдельных групп населения, то очевидно, что они значительно сократились у основной части населения – преимущественно у лиц со средними доходами, и в то же время очень заметно выросли у самых состоятельных людей. Множество примеров этого уже приводилось в тексте. В качестве наиболее показательного индикатора может служить динамика продаж наиболее дорогих тогда иностранных легковых автомобилей, которая выросла со 170 тыс. в 1990 году до 340 тыс. в 1991 году, или в 2 раза.

Для более точного определения изменения уровня жизни населения в этот период следует учесть также динамику общественных фондов потребления. Речь идет прежде всего о динамике расходов на здраво-

охранение и образование. В силу огромного сокращения реальных бюджетных расходов в этот период социальные расходы сократились в сравнимом размере с расходами на материальные блага, хотя точных цифр, к сожалению, привести не могу из-за отсутствия бюджетной статистики в СССР и России в 1991 году.

Можно сказать, что в этот период разразилась одна из самых больших социальных катастроф, которую переживали страны в новое время в мирный период.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. – М., 1992. – С. 114.
2. Там же. – С.117.
3. Там же. – С. 239–246.
4. *Кириченко Н., Шмаров А.* Зачем нам столько денег? // Огонек. – 1991. – № 25. – С. 11.
5. Там же.
6. *Кириченко Н., Шмаров А.* Хорошо, что 1991 год кончился, плохо, что 1992 год начался // Коммерсантъ. – 1992. – № 1. – С. 12.
7. Там же.
8. Там же. – С. 11–12.

Глава 8

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ДИСКУССИИ КОНЦА ПЕРЕСТРОЙКИ

8.1. ПОЗИЦИЯ ЭКОНОМИСТОВ КОММУНИСТИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Очевидное ухудшение экономического положения СССР в конце 1980-х годов обострило дискуссию о путях реформирования советской экономики. Дискуссия стала намного более откровенной и открытой в связи с расширением и углублением гласности. Теперь уже ни одна точка зрения, даже самая антисоциалистическая, не была запретной. В то же время выявилось, что идущий с 1987 года непрерывный процесс децентрализации экономики в еще большей степени, чем в предыдущие периоды советской экономической истории, сопровождался ухудшением экономического положения. Из этого факта можно было сделать два вывода: несовместимость децентрализации с характером социалистической экономики и необходимость (как и в предыдущие периоды) ее рецентрализации или отказа от социалистической экономики в пользу капиталистической экономики. Поскольку термин *капиталистическая* в сознании большинства советских людей имел негативный оттенок, его предпочитали заменять и в публицистике, и даже в экономической литературе терминами *рыночная экономика*, *допущение частной собственности*, *цивилизованное общество*, *смешанная экономика*. Поток разоблачений преступлений ленинского и сталинского периодов, ошибок брежневского периода и неудач перестройки вместе с демонстрацией благополучия западных обществ благодаря средствам массовой информации и участвовавшим поездкам граждан в западные страны порождали среди рядовых граждан

(особенно среди интеллигенции) растущее убеждение в благотворности отказа от социализма и перехода если не к капитализму, то к смешанному обществу со значительными капиталистическими элементами. Фундаментальный вопрос возможности (а не желательности) такого перехода, широко обсуждаемый в эмигрантской печати 1930-х годов, поднимался изредка только в немногочисленной фундаменталистской коммунистической прессе (большинство горячих сторонников социализма либо замолкло, либо экстренно «перекрасилось») и попросту игнорировался основными экономическими изданиями по принципу: если нельзя, но очень хочется, то можно.

В конце перестройки обществу предлагалось множество моделей экономического развития: от возврата к классической модели командной экономики до анархо-синдикализма. Проанализировать все эти модели не представляется возможным, да в этом и нет особой необходимости: многие из них были маловлиятельны и (или) явно нереалистичны. Поэтому достаточно рассмотреть самые популярные и влиятельные концепции. К их числу можно отнести по степени отхода от сложившейся экономической системы и реалистичности: 1) модифицированную командную экономику, 2) рыночный социализм, 3) теорию постепенного перехода к рыночной экономике, 4) радикальную рыночную экономику. Эти теории и их разновидности рождались в величайшей поспешности; одни и те же авторы нередко в кратчайший срок стремительно эволюционировали от сторонников умеренного реформирования социализма до приверженцев радикальной рыночной реформы капиталистического образца. Не стану называть конкретные фамилии, чтобы это не выглядело как обличение конъюнктурщиков. Конечно, конъюнктурные соображения у отдельных авторов играли немалую роль, но в быстро меняющейся экономической обстановке и идеологической сумятице, в условиях после длительного периода идеологического застоя и многочисленных табу, малой экономической и гуманитарной грамотности большинства ученых-экономистов эти колебания означали и незрелую, и поспешную искреннюю эволюцию их экономических воззрений.

Наиболее серьезным и глубоким изложением позиций сторонников модификации командной экономики и социализма явился вышедший в середине 1990 года 100-тысячным тиражом сборник «Альтернатива: выбор пути». Несмотря на колоссальный тираж, эта исключительно содержательная и квалифицированная книга до сих пор не нашла

отражения в экономической литературе, ее просто замолчали. Уже тогда оказалось, что помимо политической цензуры может быть и идеологическая, и денежная цензура, менее болезненная, но с общественной точки зрения не менее эффективная.

Следует отдать должное авторам сборника: они пошли против основного течения даже в своей собственной партии, решительно отвергая рыночный путь развития советской экономики как реакционный и контрпродуктивный. Но они предложили и свой вариант модификации командной экономики (хотя в деталях мнения отдельных авторов не совпадали).

Авторы сборника исходили из того, что командная экономика – это результат происшедшего в мире, по мере изменения производительных сил, процесса обобществления производства и поэтому попытка возрождения частной собственности и рыночных отношений – реакционное явление, шаг назад в развитии советской экономики [1]. Неудачи в развитии советской экономики, начиная с 1958 года, они рассматривали как следствие попыток движения в этом ложном направлении (и здесь мой анализ совпадает с их выводами). «Кризисные явления в советской экономике свидетельствуют не о крахе централизованного планирования, а о банкротстве идеи сочетания плана и рынка, которое мы безуспешно пытаемся осуществить, начиная с 1965 г. Эта идея неосуществима. Недаром Ленин квалифицировал ее буржуазной утопией... Социалистической экономике, начиная с 1965 года, стали насильственно навязываться элементы производственных отношений прошлой формации» [2]. Из этого делался естественный вывод, что предпочтительнее не восстанавливать старый распределительный механизм, тормозящий развитие производительных сил, а создать новый, отвечающий современному уровню их развития и общественной собственности на средства производства [3].

Из указанного общего мнения о расширении товарно-денежных отношений следовало отрицание авторами сборника проводившейся в СССР с 1988 года радикальной экономической реформы и ее влияния на экономическое развитие. «Она опять направлена против исторически обусловленного хода общественного прогресса. Именно это обстоятельство, а не какие-то мнимые «враги перестройки», является причиной углубления кризисных явлений в советской экономике и общественной жизни» [4]. Авторы сборника, исходя из рассмотрения экономики как живого организма, со сложными взаимосвязями, пред-

сказывали, что, став на путь рыночной экономики, мы вынуждены будем восстановить все элементы капиталистических производственных отношений. В этом авторы сборника, хотя и в негативном плане, смыкались с крайними либералами, которых тогда в СССР среди ученых-экономистов было ничтожно мало, и решительно (и провидчески) отвергали возможность достижения экономических успехов на этом пути, что следовало и из подхода к этой эволюции как общественному регрессу. «Надежды, что на этом пути мы получим экономическую эффективность, что у нас будет как в Швеции или в лучшем случае как в США, на что усиленно намекают уставшему от неурядиц обывателю экономисты рыночной ориентации, совершенно беспочвенны» [5]. В статьях сборника утверждалось, что рыночный механизм характерен для слаборазвитых стран, а в развитых странах «повсеместно идет замена рыночной координации административной и она, по оценкам западных экономистов, является многократно более эффективной, чем рыночная» [6] (имелось в виду господство монополий и государственного регулирования экономикой). Развивая эту мысль, В.М. Якушев делает следующий важный вывод, конкретизируя утверждение о регрессивности возврата к рыночной экономике согласно канонам марксистской политэкономии: «Сейчас в советском обществе уровень развития производительных сил таков, что рыночный механизм уже не может их эффективно обслуживать. Его время прошло. Мы можем вернуться к нему, если согласимся довольствоваться примитивной продукцией, производимой с помощью примитивного оборудования, если откажемся от технического прогресса. Переходу на экономические методы управления препятствуют не столько ведомства и бюрократы, сколько современные производительные силы, которые мы все-таки хотим сохранить. Реально путь рыночных реформ ведет страну к экономическому и социальному краху. Для подавляющего большинства населения это будет означать нищету и бесправие. Сама же страна будет расчленена на ряд мелких государств, поставленных в зависимость от международных монополий» [7]. Квалифицированный анализ разрушительного влияния демонтажа командной экономики на будущее советской экономики (особенно в долгосрочном плане) характерен и для других авторов сборника. Так, К. Хубиев обращал внимание на то, что в период экономического кризиса капиталистические страны, в противоположность СССР конца перестройки, усиливали государственное регулирование экономики [8]. Он обращал особое внимание на

важность обновления основных фондов на ключевых направлениях экономики. «В условиях современной научно-технической революции этого нельзя сделать без разработки и реализации государственных научно-технических программ. Расчет на то, что отдельные самофинансирующиеся хозрасчетные предприятия справятся с этой задачей – был с самого начала ошибочен... Отсутствие государственных научно-технических программ обновления основных фондов на самых главных участках экономики – предпосылка углубления кризиса. Таким образом, экономика стоит перед объективной, "железной" необходимостью воссоздания и укрепления планового управления. Настойчивые требования его дальнейшего демонтажа просто губительны» [9]. О губительном воздействии перестройки на экономику и особенно на научно-технический прогресс писал также и А.М. Еремин. Он цитировал выступление академика Б. Патона на II съезде народных депутатов СССР, в котором говорилось об «откровенной недооценке научно-технического прогресса, на фоне которого осуществляется экономическая реформа, о неоправданном ослаблении государственного воздействия на создание и освоение в производстве новой техники» [10].

Анализируя тенденции развития экономических институтов в период перестройки, К. Хубиев писал: «Какой же капитализм возможен у нас? Скорее всего, бангладешский или индийский в лучшем случае... Кто составит первое поколение наших доморощенных капиталистов? Ими ведь не будут специалисты высокого класса, руководители научно-технических комплексов, заводов, фабрик. Как предупреждает криминальная практика последних лет, ими будут вчерашние чиновники-казнокрады, взяточники, спекулянты. Дельцы теневой экономики охватили не сферу научно-технического прогресса» [11].

Связывая экономический кризис периода перестройки с демонтажом командной экономики и ее переходом к капиталистической экономике, В.Н. Минаев делает важный вывод и пугающий прогноз, что «если страна и впредь будет идти по пути внедрения рыночных отношений, то с кризисом может быть покончено только по завершении перевода экономики на капиталистический путь развития. Однако такой выход из кризиса, а он продлится многие десятилетия, не принесет стране изобилия. Оно будет у немногих» [12]. Аналогичный вывод делает и Г.С. Родин: «Реформа антинаучна по своему существу и в течение многих лет даст только отрицательные результаты по сравнению с любым предшествующим периодом послевоенного развития СССР. И это будет

продолжаться до тех пор, пока в стране не укрепится новый общественно-экономический строй с соответствующей перестройкой структуры народного хозяйства, пока не сформируется полностью рыночный механизм регулирования экономики» [13]. Именно прогнозирование долгосрочного характера кризиса отличает анализ экономистов марксистско-ленинского направления от разработок сторонников радикальной экономической реформы, которые только (и то не все) в 1990 году начали осознавать неизбежность экономического кризиса при переходе к рыночной экономике и его длительность определяли в несколько лет, пока не завершится переход к рынку, в то время как их оппоненты связывали завершение кризиса с формированием цельной системы капиталистического хозяйства, что требует гораздо большего времени, измеряемого несколькими десятилетиями. Нет нужды говорить, как отреагировало бы общество, если бы ему предоставили такую перспективу. Становятся понятны и причины замалчивания этого сборника.

Авторы сборника далеки от апологетики существовавшей системы хозяйствования. Их критика этой системы во многом не уступает критике либеральных экономистов. Они также называют ее затратной и показывают многочисленные ее изъяны. Принципиальная разница состоит в выводах из этой критики. В то время как либеральные экономисты связывали эти недостатки с неустранимыми пороками социалистической командной экономики, авторы сборника видят причины неудач в недостаточной социалистичности этой экономики, связанной с использованием товарно-денежных отношений и примитивностью методов управления ею, в том числе примитивностью ее планирования. Они ставили задачу выработать антизатратную социалистическую систему хозяйствования. В противоположность либералам с их лозунгом «меньше социализма» они выдвигали лозунг «больше социализма». Вопрос в том, насколько реалистична предлагаемая ими система и другие предложения в области экономической политики. Сразу необходимо подчеркнуть, что авторы сборника, наряду со многими общими взглядами на реформирование советской экономики, имеют немало различий при решении отдельных вопросов хозяйствования и экономической политики. Не представляется возможным из-за ограниченности места подробно изложить позитивные взгляды авторов сборника. Поэтому я изложу кратко только главные их идеи с необходимыми комментариями.

- Большинство авторов сборника противопоставляет меновой стоимости, лежащей в основе планирования в советской экономике и

придающей ей затратный характер, потребительную стоимость, соответствующую, по их мнению, характеру социалистической экономики. Вот как характеризует механизм хозяйствования на основе потребительной стоимости В.М. Якушев: «Прямая цель социалистической экономики – не просто удовлетворение спроса, а удовлетворение действительных потребностей общества, признаваемых обществом как разумные. Поэтому в ходе перестройки необходимо создание планового механизма изучения, формирования и удовлетворения действительных потребностей людей. Для этого должна быть изменена статистическая отчетность. Она должна отражать не просто рост производства, а степень удовлетворения общественной потребности. Поэтому в зеркале статистики следует отражать три цифры по каждому виду продукции: уровень потребности по данному виду продукции, реальный уровень ее удовлетворения и реальный уровень ее производства. О работе промышленности, сельского хозяйства, бытовых и снабженческих организаций нужно судить по тому, как сокращается разрыв между должным и реальным» [14]. Далее он конкретизирует этот механизм (прошу прощения за длинную цитату): «Механизм изучения и учета потребностей нужно строить на основе демократического централизма и формировать силами всего общества (экономического центра и трудящихся). Необходимо разработать классификатор общественно необходимых потребностей, позволяющих относить их в ту или иную группу на основе четких критериев, а также ранжировать их между собой. Самый высокий ранговый индекс должен быть присвоен конечным потребностям населения. Надо разработать демократические процедуры определения приоритетов удовлетворения тех или иных потребностей и в соответствии с установленными с помощью общественности приоритетами концентрировать материальные и трудовые ресурсы на выпуск соответствующей продукции. Ориентация на потребительную стоимость позволяет по-новому подойти к оценке деятельности предприятий. Трудовому коллективу следует доводить лишь один плановый показатель – номенклатуру производимой продукции. Условия же, необходимые для ее производства, регламентируются посредством системы нормативов... Эффективность деятельности коллектива определяется путем сравнения фактических результатов, полученных в ходе производства, с заданными нормативами» [15]. Для обеспечения качества продукции как главного выражения потребительной стоимости предлагалось использовать квалиметрический

объем выпуска продукции. В качестве «радикального средства стимулирования труда» предлагалось соединение социалистического соревнования со стимулированием труда, широко используя опыт 1930-х годов [16]. Это соединение предлагалось осуществлять, премируя отдельных работников и их коллективы за место, занимаемое в ходе соревнования или в соответствии с количеством отработанных человеко-часов. Причем «плановый орган задает цели соревнующимся, устанавливает показатели, по которым определяются победители, выступает как один из арбитров» [17].

- Выдвижение потребительной стоимости в качестве основного критерия деятельности социалистических предприятий вместо меновой стоимости обосновывалось и другими авторами сборника, предлагавшими и более детальный механизм ее определения. Этому вопросу была посвящена и специальная статья трех авторов [18], а также статьи В.Н. Бобкова, Н.С. Переколина, Ю.С. Перевощикова. Усилия по обоснованиям методов учета и планирования потребительной стоимости предпринимались в 1960–1980-е годы (начиная со знаменитой книги О.А. Антонова) в ответ на примитивность методов планирования и учета в СССР, слабо учитывавших спрос на продукцию и ее качество. Они противопоставлялись также рыночным ценам, учитывавшим эти важнейшие факторы. Анализ указанных статей и других советских изданий по этому вопросу (который, конечно, должен быть продолжен) создает впечатление, что, несмотря на изобретательность многих авторов в обосновании измерения и планирования потребительной стоимости, работоспособной альтернативы существовавшим методам планирования и учета выработать не удалось. Выявилось, как и следовало ожидать, что показатели качества и спроса столь многообразны и сложны, что учесть их централизованно практически невозможно. К тому же их следовало увязывать с возможными издержками производства. Авторы, как мне представляется, не сумели даже показать возможность хотя бы частичного использования предлагаемых методов для улучшения хозяйственного механизма. Тщетность усилий сторонников потребительной стоимости как основы социалистического хозяйствования скорее подталкивала к выводу о преимуществах рыночного механизма перед плановым. Следует в этой связи напомнить, что в 1929–1930 годах также делались энергичные попытки в планировании и учете заменить денежные показатели как наследие рыночной экономики на натурально-трудовые, и эти попытки тоже не увенчались успехом.

- Несмотря на отсутствие удовлетворительной альтернативы стоимостным показателям планирования и учета, некоторые авторы сборника выступали за немедленное их устранение. Так, молодой и интересный экономист С. Губанов предлагал: «Ликвидировать производство «стоимостных», валовых объемов продукции. Полностью освободить все предприятия народного хозяйства от работы по стоимостным показателям. Организовать производство по заказам населения. Безотлагательно устранить всякую зависимость фонда оплаты по труду, а также иных фондов предприятия от прибыли и прочих стоимостных объемов продукции. Образование данных фондов поставить в прямую зависимость от степени выполнения предприятием плано-договорных заказов, от меры повышения качества продукции, меры сокращения ее издержек» [19]. Эти весьма разумные во многом пожелания не подкреплялись, однако, реалистичными мерами по их осуществлению. Непонятно было, как без учета цен выявляли спрос населения.

Намного более удачными были другие позитивные предложения ученых коммунистического направления. Так, авторы сборника вопреки призывам либералов к сокращению капитальных вложений и действиям правительства в том же направлении обращали усиленное внимание на опасности, связанные со старением основных фондов. К. Хубиев писал: «Как показывает мировой опыт, неизменным условием выхода из экономического кризиса является обновление основных фондов хотя бы на ключевых участках народного хозяйства, самая наша большая потеря за годы экономической перестройки – это потеря времени, темпов движения. Ошибочно было строить программу ускорения на изношенных на 40 % основных фондах. Драматизм ситуации состоит в том, что какие бы модели реформы ни принимались, обновления основных фондов не избежать, а терпение народа иссякло» [20]. В качестве источника обновления основных фондов К. Хубиев называл конверсию военного производства, притом не продуктовую, на которую тогда делался упор (производить гантели на танковом заводе, как он ее насмешливо характеризовал), а технологическую, «то есть подтягивать другие отрасли по уровню техники и технологии, подготовки кадров» [21]. При всей обоснованности инвестиционной ориентации экономистов этого направления в их программах (в данном сборнике) не видно было, за счет каких источников осуществлять эту ориентацию и в каких направлениях ее осуществлять в первую очередь. Не

ясно было даже то, надо ли сокращать военные расходы и в каком объеме, имеются ли излишние производственные мощности и где они размещаются. Одним словом, эта программа носила слишком общий, неконкретный характер. В ней не учитывалась также неоправданность, необоснованность немалой части капитальных вложений.

Исключительно сильной стороной программы этой группы экономистов была ее инновационная направленность, сопряженная с инвестициями, так как для технического обновления экономики требовались большие капитальные вложения. Можно сказать, что сторонники этого направления продолжали придерживаться концепции ускорения, от которой власти уже отказались. Эта линия видна в приводившихся выше высказываниях К. Хубиева. Столь же энергично и последовательно ее отстаивал и А.М. Еремин: «План НТП так и не был положен в основу планирования материальных результатов производства. Чем труднее дело с ресурсами, тем больше потребность в их централизации» [22]. Говоря о кризисе направления экономической науки, «которое официально признано в высших органах партии, правительства и советской власти», он резонно замечает: «Разве это не кризис, когда игнорируется основа роста производительности и улучшения условий труда, без чего нет смысла говорить о каком-то прогрессе» [23]. Еще в мае 1987 года А.М. Еремин в письме члену Политбюро ЦК КПСС Н. Слюнькову писал: «Следует добиться того, чтобы план технического прогресса (включая реконструкцию) был положен в основу материальной стороны планирования социально-экономического развития» [24]. В мае 1989 года он писал Н.И. Рыжкову: «Без усиления централизации ослабляется техпрогресс. В частности, без общегосударственного плана реконструкции предприятий нельзя добиться быстрого роста производительности труда и структурной перестройки. В основе определения материальных параметров производства должен лежать план техпрогресса (включая план реконструкции как выходной элемент этого плана)» [25]. А.М. Еремин писал в сборнике: «Именно с точки зрения НТП общенародная собственность – иное народное хозяйство, его возможности перелива и концентрации средств имеют в принципе неоспоримые возможности. И те результаты, которые мы имели когда-то при куда менее развитой экономике, более скромном по размерам инженерном корпусе, подтверждали потенциальные возможности» [26]. Он считал практическим инструментом реконструкции экономики – общегосударственный план, предусматривающий «систематическое,

последовательное перевооружение каждого предприятия через каждые 7–8 лет» [27]. А.М. Еремин неоднократно критиковал снижение роли ГКНТ в системе управления экономикой в период перестройки, видя в этом важную причину замедления научно-технического прогресса в СССР [28]. Однако если и Еремин, и Хубиев мыслили только старыми формами управления научно-техническим прогрессом, лишь улучшив их использование, то принципиально новые предложения по его реализации были предложены в статье В.И. Рубцова. Она привлекает прежде всего резкой постановкой вопроса: «Альтернатива сегодня такова – или мы в силу привычки, или в угоду сложившейся традиции сохраняем старые, давно изжившие себя схемы и структуры раздельного управления научно-техническим прогрессом и производством, лишь слегка «подштукатуривая фасад здания» управленческой иерархии, т. е. подходим к проблеме обновления с позиций старого замшелого консервативного мышления, тем самым навсегда загоняя себя в хвост мирового общественного прогресса, консервируя застой и технологическую отсталость, прежде всего в базовых отраслях промышленности. Или мы становимся на путь действительно коренных преобразований в сфере инновационной деятельности, начав с основополагающей ломки сложившихся представлений о роли и месте научно-технического прогресса в жизни социалистического общества, о качественно новых методах и формах его ускорения» [29]. Стратегию управления НТП, по замыслу В.И. Рубцова, должен был выработать коллегиальный орган – консультативный или экспертный совет по социально-экономическому развитию страны. «Непосредственным проводником и исполнительным органом инновационной стратегии, разрабатываемой Консультативным советом, должен стать Национальный инновационный центр (НИЦ), организационно оформленный как единый проектный комплекс, создаваемый в системе Академии наук СССР с двойным подчинением – непосредственно Президиуму Академии наук СССР и Президиуму Совета министров СССР. ГКНТ – этот пассивный, забюрократизированный орган управления НТП, выполняющий в основном координационные функции по развитию науки и техники, должен быть упразднен и заменен активным органом в проведении единой инновационной политики в стране – Национальным инновационным центром. Необходимость такой замены диктуется тем, что НИЦ в отличие от ГКНТ СССР призван осуществлять не частичную функцию в области НТП, а целостную функцию по разработке и

реализации общегосударственной инновационной политики в стране. Такого рода инновационный центр, не имеющий по своим масштабам, целям и задачам прецедента в истории развития мировой науки и техники, как раз и призван, образно говоря, не просто стоять рядом с прогрессом, подобно ГКНТ, и заниматься бумажной «координацией», а непосредственно переводить абстрактный «язык» результатов фундаментальных и важнейших прикладных исследований на понятный всем «язык» материальных результатов» [30]. Из дальнейшего описания деятельности НИЦ следует, что он мыслился В.И. Рубцовым как расширенная по своим масштабам организационная структура управления атомными и ракетными проектами в СССР, блестяще оправдавшая себя в развитии этих отраслей. Это впечатление усиливается предполагаемым подчинением ему центральных экономических ведомств [31]. Однако прямое заимствование из других отраслей этого удавшегося опыта ставит вопрос о достаточности научно-инженерного и рабочего персонала для решения столь многообразных задач в отличие от двух-трех крупнейших, решавшихся в те годы. И где предполагалось найти руководителей типа Сталина, Берии, Королева и Курчатова? Наконец, и самое важное – при развитии оборонной промышленности можно было не считаться с величиной издержек. Для развития широкого круга отраслей гражданской промышленности это было невозможно – разорило бы экономику. Как решить эту ключевую проблему, автор не показывает.

В.И. Рубцов прозорливо предлагал путем создания НИЦ заполнить брешь между наукой и образованием, создавшуюся в советский период, не показывая, правда, механизма этой интеграции (включение высшей школы в ведение НИЦ?). «НИЦ будет оказывать прямое воздействие на систему народного образования на всех ее структурных уровнях путем вовлечения в эту систему высококвалифицированных кадров из НИЦ», что было крайне важно, если учитывать относительную слабость кадров вузов [32].

Автор рассчитывал путем создания НИЦ реализовать поставленную уже тогда цель: «Не вдогонку, а в обгон» [33]. Решили же ее при аналогичной структуре в ракетной технике в 1950–1960-е годы.

Высоко оценивая новаторскую (хотя очень нелегкую в реализации) статью В.И. Рубцова, хочу отметить, что близкие идеи более 10 лет ранее публикации статьи высказывались двумя новосибирскими учеными из Института экономики СО АН СССР [34].

Важное место в исследованиях этой группы экономистов занимали проблемы теневой экономики и ее влияние на экономическую жизнь СССР. Специально этой проблеме в сборнике была посвящена статья А.А. Сергеева. В ней автор убедительно показал огромное влияние теневой экономики на все экономическое развитие СССР на финальном этапе перестройки [35]. Но эта статья гораздо шире данной темы. Она предостерегает от опасности тотальной капитализации экономики СССР, которая большинству советских (да и западных) экономистов казалась тогда эфемерной.

Используя разнообразные источники из периодической печати и произведя весьма квалифицированно собственные расчеты, А.А. Сергеев убедительно показывает, что в 1989–1990 годах теневая экономика уже стала крупнейшей экономической силой, оказывающей огромное разрушительное влияние на экономику СССР. В этих расчетах особенно интересна оценка приписок и якобы потерь (сильно преувеличенных для сокрытия хищений) как источников доходов теневой экономики, из чего следует ее паразитический характер. Он критикует широко распространенное в то время мнение, что теневая экономика является следствием административно-командной экономики и товарного дефицита, и резонно задает вопрос о том, чем объяснить ее малое распространение в период культа личности Сталина, и не является ли сам товарный дефицит результатом деятельности теневой экономики [36]. В связи с этим он утверждает, что «совбуры» – новые советские буржуа, хозяева теневой экономики, являются особым, самостоятельным и антисоциалистическим, антинародным слоем общества, главным тормозом социалистической направленности перестройки [37]. Этот вывод был направлен не только против прекраснодушных реформаторов, видящих в теневой экономике только досадный пережиток командной экономики, но и против не многим отличающихся от этих взглядов официальных лидеров перестройки из числа руководителей КПСС. В связи с этим А.А. Сергеев справедливо утверждает, что кооперативы в своем большинстве превратились в «легальную верхушку айсберга подпольного капитализма, где «отмываются» деньги, полученные преступным путем» [38]. Очень убедительно его обоснование инфляционного влияния теневой экономики. Общий вывод из приводимых им многочисленных примеров деятельности теневой экономики состоит в признании ее разрушительного влияния на экономику, и в этом его главное отличие от критикуемых им многочисленных

ее апологетов из числа научных работников (Н. Шмелев, О. Богомолов), которые видели в теневой экономике созидательную силу.

Очень пронизательно А.А. Сергеев оценивал результаты предполагаемого акционирования предприятий. В то время, как многие экономисты затруднялись представить их социально-экономические последствия, а некоторые даже готовы были оценивать их как переход к коллективной собственности, А.А. Сергеев предвидел, что при выпуске «настоящих (т. е. не именных, а анонимных) акций их контрольный пакет окажется, в конечном счете, в руках немногочисленных «социально активных» граждан, а это будет означать преждевременную кончину едва народившегося самоуправления трудовых коллективов» [39]. Предвидел он и последствия введения продажи квартир населению: «При нашем всеобщем дефиците это обязательно приведет к перекачке ресурсов со строительства «бесплатного» жилья на возведение «платного» [40].

Рассматривая социально-экономические последствия дальнейшего развития «теневой экономики» как «подпольного капитализма», А.А. Сергеев предостерегал: «Позволить «совбурам» добиться своих целей – значит ввергнуть страну в пучину господства «плутократии», реставрировать капитализм в его худших проявлениях – со все более резкой имущественной и социальной дифференциацией общества, размыванием социальной защищенности трудящихся, массовой безработицей, постоянной инфляцией, падением жизненного уровня основной части рабочего класса и других действительно трудящихся слоев населения» [41]. Впрочем, эти последствия (кроме постоянной инфляции) тогда уже предвидели и либеральные экономисты, рассматривая их как временную необходимую плату за переход к рынку.

Исходя из реальной перспективы перехода к капитализму, А.А. Сергеев считал необходимым вынести вопрос о собственности, как «коренной вопрос всей нашей жизни» на всенародный референдум [42].

Весьма профессионально рассматривает А.А. Сергеев принципиальный вопрос «нужна ли нам частная собственность?» Он подвергает критической переоценке преувеличенные восторги в отношении успехов экономики стран с рыночной экономикой. Он показывает, что излюбленные в то время в советской публицистике примеры успешных стран с рыночной экономикой (США, ФРГ, Швеция, Южная Корея) игнорируют особо благоприятные условия некоторых из них или

огромные жертвы населения в Южной Корее. Большая же часть населения стран с рыночной экономикой (стран «третьего мира») живет в тяжелейших условиях, и на этом основании А.А. Сергеев ставит под сомнение, что СССР последует путем благополучных стран, а не стран-париев, ссылаясь, между прочим, и на Г.Х. Попова, который в начале 1989 года, еще не став на позиции либерализма, как и его антипод К. Хубиев, выражал опасение, что СССР в этом случае ждет бангладешский или индийский капитализм [43].

Если анализ существующих тенденций развития форм собственности и их социально-экономических последствий в статье А.А. Сергеева глубок и пронизателен, то этого нельзя сказать о большей части позитивной стороны этой статьи. Наиболее убедителен автор оказывается в обосновании мер по противодействию теневой экономике и капитализации экономики в целом. Здесь он отстаивает необходимость проведения конфискационной денежной реформы (в том числе и как антиинфляционную меру) и введения значительного налога на крупное наследство. Что касается перспектив государственной собственности, то он их видит в «советизации» экономики. Он исходит при этом, очевидно, из чисто политических соображений, надеясь превратить советы, избираемые по производственному принципу, в оплот социализма. В качестве органа, непосредственно отвечающего за экономику и подчиненного советам, он рассматривает совнархозы. Внутрипроизводственную жизнь предприятия определяют советы трудовых коллективов, в которые не должны входить представители администрации [44]. Как будут складываться отношения между правительством, совнархозами и предприятиями, а также предприятиями друг с другом автор не разъясняет. Получается причудливая смесь планового хозяйства и анархо-синдикализма, вряд ли жизнеспособная.

Быть может, самым выдающимся произведением общественной мысли того времени явилась относительно небольшая по объему книга «Постперестройка» [45]. Как и предыдущая книга, она была практически проигнорирована советской печатью того периода. Несколько особенностей отличает эту книгу. Во-первых, ее очень высокий интеллектуальный и литературный уровень. Во-вторых, широчайший круг охватываемых проблем. В-третьих, малоизвестность авторов сборника, относящихся если не к диссидентской, то, определенно, к оппозиционной части интеллигенции. Тем более впечатляло страстное отстаивание ими в книге коммунистической идеи.

Исходной общественной позицией авторов книги являлось: 1) рассмотрение коммунизма как гуманистического ответа на проблемы современной цивилизации и наследника идей основных религий; 2) отделение коммунизма от его служителей, ответственных за искажение коммунистической идеи («каждая великая идея имеет не только своих мучеников и героев, но и своих политиканов, проходимцев, бандитов, отпетых негодяев») [46]; 3) рассмотрение советского общества как разновидности традиционалистского общества, вследствие чего и терпели неудачи неоднократные попытки в советский период его либерализовать. «Либерализовать традиционное общество «малой кровью» нельзя, можно лишь спровоцировать его этой либерализацией на консервативную судорогу» [47]. Последнее утверждение говорило о глубоком понимании авторами характера советского общества, что отличало его не только от советских либералов, но и от многих коммунистических фундаменталистов.

Отстаивание авторами коммунистической идеи не означало оправдание ими конкретных действий коммунистической партии, особенно в 1960–1980-е годы. Ключевым событием в процессе деградации советского общества авторы считают 1968 год – первый в послесталинский период год начала массовых репрессий против политической оппозиции. «Мы считали и считаем политическим самоубийством тот страшный 1968 год, когда нанесли сокрушительный удар по прогрессистам, а заодно и всем прочим инакомыслящим, по сути репрессировав все, будущее страны, лишив ее информационной свободы» [48]. В результате «партийно-бюрократическая структура все более вырождалась, теряла лицо, предавала интересы народа, становилась рассадником теневой идеологии и, главное, цинизма, приобретшего в середине 70-х годов характер повального бедствия» [49].

Жесткой критике подвергается экономическая политика периода перестройки. Авторы считали, что ответом на падение мировых цен на нефть в середине 1980-х годов должно было стать «повышение цен, падение жизненного уровня. Но эта мера требовала решимости, жесткости, государственного мужества. Их не было» [50]. Без этих мер открывалась дорога теневому криминальному бизнесу, паразитирующему на дефиците и становился возможным «криминальный взрыв – невиданный по масштабам альянс бюрократии с криминалитетом» [51]. Как раз показ огромной опасности организованной преступности для будущего советского общества – одна из самых сильных и ярких

особенностей книги. Ни в одном из произведений этого периода общественная опасность криминалитета не была показана с такой силой.

Обращаясь непосредственно к проблемам экономики в книге, надо отметить редкую для того времени квалифицированность авторов в отношении последствий форсированного перехода к рыночным отношениям. «Трансплантировать в нашу социальную ткань, не разрушая ее, десятки тысяч социальных, экономических и хозяйственных институтов, обеспечивающих эффективность современного рынка, невозможно. При «пересадке» уже второго или третьего элемента существующая экономика рухнет. Мы не сумеем осуществить в том виде, в каком существуем сегодня, даже нормального контроля над доходами физических и юридических лиц, необходимого для адекватного налогообложения. Тем более утопично построение сколько-нибудь эквивалентному западному рынку с фондовой биржей, ценными бумагами, регулированием финансовой деятельности, эффективным антимонопольным законодательством и пр. Мы приобретем в итоге лишь перекрашенные идеологические фасады, понижение уровня жизни и новых, еще более жестоких хозяев, теперь уже не сдерживаемых даже страхом потерять место в высокой страте» [52].

Авторы противопоставили этой перспективе свой, по необходимости краткий, проект модернизации экономики. В определенном смысле он напоминал значительный для перестройки план ускорения, но был намного более изобретательным и поэтому реалистичным. Основную и даже единственную задачу советского общества они формулируют следующим образом: «Преодолеть в исторически кратчайший срок отставание производительных сил нашего общества от производительных сил наиболее развитых стран Запада и Востока – стран-лидеров» [53]. Эту задачу неоднократно ставили ВКП (б) и КПСС, но в обстановке пораженческой психологии 1990 года и упадка экономики и общества она могла показаться фантастической, если не издевательской. Именно в решении этой задачи авторы видели возможность преодолеть отставание СССР в различных областях общественной жизни. Как же они представляли себе решение этой задачи, которую ранее не раз ставили и, начиная с 1960-х годов, блистательно проваливали? «Чем сложнее наше положение, тем напряженнее должен быть труд, для того чтобы ...избыть беду... Страна должна выбирать между прорывом, форсированным развитием и распадом, деградацией, хаосом» [54]. Это уже скорее общественная философия 1930-х годов в СССР: или

мы догоним развитые капиталистические страны, или нас сомнут. С тревогой авторы говорят (кажется, первыми) о том, что вместо необходимости напряженного труда в обществе наблюдаются «симптомы «трудового паралича», апатии» [55], «эрозия трудовой деятельности. Это не просто падение трудовой дисциплины, что само по себе не может не вызвать беспокойства, это – мотивационная катастрофа, сознательная переориентация с созидания на добывание, потеря активности, ... своего трудового "Я", умения одержимо работать» [56]. Поистине авторы шагали не в ногу с ротой духовных и политических капитулянтов.

Необходимость нового экономического рывка они обосновывали растущей опасностью необратимого экономического упадка. Их примерные расчеты и сейчас поражают своей дальновидностью при том, что среди авторов не было профессиональных экономистов и поэтому конкретные цифры могут быть подвергнуты сомнению в их абсолютной точности. «Основной проблемой страны, основной болезнью ее экономики мы считаем колоссально изношенный машинный парк, наследие хрущевского и брежневского периодов, в совокупности с ничтожной восстановительной способностью нашего машиностроения. Так, за чертой износа находится сегодня: основных фондов – более чем на 400 млрд р., а производительность машиностроения (восстановительная способность), регенерационный потенциал экономики не превышает 5 млрд р. Таким образом, используя возможности нашего машиностроения, мы 80 лет должны были бы восстанавливать наш промышленный потенциал при среднем времени обновления машинного парка развитой страны, равном десяти годам!» [57]. По расчетам авторов, к 2005 году должно было остаться лишь 10 % машинного парка [58]. И хотя данный расчет преувеличивал размер выбытия парка оборудования, он верно отражал тенденцию его быстрого сокращения. Единственной серьезной методологической неточностью здесь является сравнение износа основных фондов с восстановительной способностью одного машиностроения, а не всего инвестиционного комплекса плюс чистый импорт этого комплекса.

Исходя из проанализированных экономических угроз и задач экономического развития, авторы книги определили в тезисной форме, как они оговариваются, стратегию экономического развития СССР. «Мы видим выход в форсированной модернизации промышленности» [59]. Средства финансирования такой модернизации они видели

в мобилизации излишних запасов и в экономии сырья и материалов с помощью преимущественно средств налоговой политики и системы материального поощрения этой экономии. Однако предполагалось и более непосредственное административное вмешательство в этот процесс: «создание специальных предприятий, которые в чрезвычайном государственном режиме проводят извлечение «омертвленных» ценностей и запасов с выводом их на внешний рынок, специальные административные санкции к тем, кто противодействует выполнению государственной программы, централизация и жесточайшее программирование использования средств, полученных от продажи "мертвой" части нашего национального богатства» [60]. Создается впечатление, что авторы плохо верят в действенность предлагаемых ими экономических рычагов и основную надежду возлагают на административные методы чрезвычайного характера.

При определении источников финансирования модернизации как раз и обнаруживается слабость в экономической подготовке авторов сборника в отличие от их экономической интуиции. Они не смогли произвести расчет средств, необходимых для модернизации экономики и источников их финансирования. Преувеличены были их надежды на ликвидацию неликвидов. Совсем не упомянута необходимость сокращения военных расходов и снижения личных доходов населения (хотя о необходимости жертв населения в других местах книги говорится). Столь же наивный характер и их представления о будущем хозяйственном механизме: «Мы считаем необходимым сделать все возможное для того, чтобы ситуации жесткого командования не стали необходимыми... гораздо более эффективной является четкая налоговая система с тремя основными налогами: на территорию, численность работающих и потребляемые ресурсы, а также с протекционизмом во всем, что связано с системой приоритетов определенной программы развития страны» [61]. Экономический смысл этих экзотических налогов (особенно изумляет налог на территорию) остается неясным. В одном месте книги говорится о неизбежных издержках, связанных с технологическим прорывом [62].

Наиболее содержательной выглядит выработанная ими стратегия технологического прорыва, или стратегия ускоренного развития, – центральный пункт их экономической программы. Предоставлю им слово, чтобы максимально сохранить смысл их стратегии: «Мы считаем ключом к ускоренному экономическому развитию – возможность опереться

на лидирующую группу населения во всех сферах жизнедеятельности от науки, культуры, техники до производства, торговли, сельского хозяйства и сферы услуг, используя духовные и материальные стимулы. Расчеты показывают, что такая группа в нашей стране составляет около трех миллионов человек, т. е. порядка одного процента населения. Поскольку качество трудовых ресурсов в лидирующей группе, по международным оценкам, не ниже, чем в США и Японии, а по ряду параметров даже несколько выше, мы можем рассчитывать на ту эффективность, тот уровень отдачи, который возможен в лидирующих структурах мира. Расчеты показывают, что реальная годовая отдача от полумиллионного лидирующего коллектива, такого, например, как компания «Дженерал Моторс», составляет величину порядка 25–30 млрд долларов. Таким образом, мы вправе оценить потенциальную эффективность нашей лидирующей группы в целом около 150–200 млрд р. Речь идет, таким образом, о том, что мы вправе лишь за счет разворачивания на полную мощь ударной группы населения производить еще один национальный доход – ежегодно. Расчеты показывают, что те ресурсные инъекции, которые необходимы для превращения потенциальной энергии лидирующей группы в реальную, кинетическую, составляют менее 50 млрд р. и могут быть осуществлены в течение полутора лет в режиме реализации централизованной государственной программы высшего приоритета. Вслед за первым этапом инъектирования (так в тексте. – Г.Х.) локального развития может начаться второй период, частично вовлекающий в точки прорыва уже десятки миллионов людей. Этот процесс потребует вполне ограниченного (до трех лет) времени для своей реализации. И, наконец, мы считаем, что вслед за локальным и частичным может идти уже и всеобщий процесс, поднимающий творческий и трудовой потенциал всего населения» [63].

Новаторским является ориентация авторов на лидирующую группу населения в обеспечении технологического прорыва. Здесь, очевидно, авторы ориентировались на исключительно успешные советские проекты, в которых была задействована действительно лидирующая группа населения, – атомный и ракетный проекты после войны. Обращает на себя внимание малая численность лидирующей группы – 3 млн человек. Авторы никак не отнесешь к людям, которые не «знают общества, в котором они живут». От этой группы ожидали «сверхнапряжения лидирующей группы, действия ее на пределе своих сил и возможностей» [64] (как и было с названными выше послевоенными

проектами). Вместе с тем слабость макроэкономической подготовки сказывается в определении возможного эффекта от деятельности лидирующей группы: 150–200 млрд р. в год никак не соответствовали национальному доходу СССР в то время – он равнялся 700 млрд р., что при ППС, равном, скажем, 1 р. за доллар (были и более высокие оценки), дает 700 млрд долларов (а авторы оценивали доллар в 7–8 р.). Со всем не ясно, как предполагалось осуществить эффективный переход ко второму и к третьему этапам с гораздо более низким качеством трудовых и производственных ресурсов. Очевидно, что переход к этим этапам требует и гораздо большего времени, и на два порядка больших ресурсов. Требуется техническое перевооружение уже на втором этапе в 7–8 раз большего количества людей и переобучение их в течение длительного времени. Для этого требуются колоссальные ресурсы, которые можно взять за счет либо кардинального сокращения военных расходов, либо снижения уровня личных доходов населения.

Новаторским было не только выделение лидирующей группы, но и алгоритм обеспечения ее эффективной деятельности. В этом алгоритме можно более полно выявить экономические взгляды авторов. Он состоял из десяти элементов.

Первое. Выделение лидирующих предприятий и прорывных технологий.

Второе. Построение крупных и сверхкрупных государственных компаний по типу транснациональных корпораций в количестве не более пятидесяти и численностью от 50 до 500 тыс. работающих. Такие крупные и сверхкрупные предприятия представляют собой скелет любой современной экономики, вокруг которой формируется мускульная ткань средних и нервная ткань мелких предприятий.

Третье. Предоставление этим компаниям высшего кредитно-финансового, ресурсного, правового, налогового приоритета.

Четвертое. Предоставление руководителям компаний чрезвычайных прав, фактической бесконтрольности в оплате труда работников, чрезвычайных полномочий по зачислению и увольнению работающих.

Пятое. Ориентация этих компаний только на внешний рынок в режиме экономической войны на международном рынке с жесткими обязательствами руководителей компаний перед президентом страны за результаты своей деятельности.

Шестое. Ориентация на кооперационное производство, закупка недостающих заводов и фабрик на территориях стран «первого» и

«третьего» мира, наем рабочей силы за рубежом или направление ее за рубеж в контрактном режиме. Опущу *седьмой пункт*, связанный со свободой выезда за рубеж работников группы.

Восьмое. Обязательное обеспечение условий для «полного цикла», предполагающего сведение воедино научно-культурных комплексов, экспертно-оценочных групп, финансистов и менеджеров нового типа, проектантов, конструкторов, разработчиков опытно-производственных систем самого лидирующего производства, маркетинга, сбыта продукции на международном рынке. Все, что в этом плане отсутствует в стране, должно закупаться за рубежом – от технологий и акций западных предприятий до специалистов необходимого профиля.

Девятое. Создание креатополисов, интеллектуально-творческих зон, которые с учетом опыта академических центров должны функционировать в режиме, затрудняющем возникновения застойных процессов (контрактная система, особые режимы согласования культурно-средовых и технократических факторов, особый режим в сфере образования, статус особых зон и т. д.).

Десятое. Новое качество образовательных систем, формирование конструктивных молодежных стилей и субкультур, высокая приоритетность новых методов развития творческих возможностей человека и коллектива, включение потенциала гуманистической психологии и психосоциологии на новом уровне в соответствии с лидирующими разработками в СССР и мировым опытом.

Насколько поверхностны макроэкономические расчеты авторов (это явно их слабое место, впрочем, относительно легко устранимое), настолько вызывает восхищение их микроэкономический план. В сущности, на примере лидирующей группы авторы предлагают программу коренного преобразования технико-гуманитарного облика общества.

Очевидно, что авторы намерены опираться в своем плане на государственный сектор экономики. Приватизацией в любом виде здесь и не пахнет. Но его функционирование должно радикально измениться. Уже на первом этапе их программы речь идет о коммерциализации этого сектора. Создаются мощные административно и коммерчески независимые крупные компании. Здесь авторы используют идеи ряда советских экономистов еще 1960-х годов (например, С.М. Меншикова) о корпоратизации советской экономики. Остаются в тени важнейшие вопросы о том, как обеспечить удачный подбор руководителей этих компаний, о системе внутреннего управления ими, об их взаимо-

отношениях с государством. Интересно, что деятельность этих компаний предполагается ориентировать исключительно на внешний рынок. В этом проявляется глубокое понимание авторами того обстоятельства, что только на внешнем рынке можно установить реальную эффективность этих компаний и в процессе внешней конкуренции (экономической войны) заставить их повышать свою конкурентоспособность. Вместе с тем не ясно, как скажется на внутренней экономике полное выпадение из нее самых эффективных предприятий. Здесь авторы явно не все додумали. Обращает на себя внимание понимание авторами важности комплексного решения вопросов развития этих корпораций, включая изменения образовательной системы и новых методов развития творческой способности. Это означает, что авторы видели слабость этих звеньев экономической деятельности.

Авторы полностью отдают себе отчет в степени отставания даже лидирующей группы не только в организационном, но и в техническом, технологическом и кадровом отношении. Решение очень многих вопросов они связывают с использованием иностранного технического, управленческого и кадрового опыта. Из предлагаемого ими перечня предпосылок формирования этой группы очевидно, что от начала ее формирования до получения экономического эффекта пройдет никак не полтора года, а в лучшем случае 4–5 лет.

Если обобщить проведенный анализ позиции экономистов коммунистической направленности, то можно сделать следующие выводы. Во-первых, наиболее интересные предложения шли из второго, если не третьего эшелона этой части коммунистической интеллигенции, даже полудиссидентов. Первый эшелон оказался интеллектуально бесплоден. Во-вторых, эти авторы проделали блестящий анализ недостатков существующей модели экономики и опасностей радикальной экономической реформы. Тем самым они продемонстрировали высокий профессионализм. В-третьих, позитивные предложения авторов были значительно слабее, они зачастую носили достаточно сырой характер. Требовалось время, чтобы их довести до работоспособного вида. Но многие из них допускали и такую доработку с привлечением компетентных специалистов. Многие из авторов недооценивали глубину разложения государственного и партийного аппаратов в этот период. Только в силу данного обстоятельства эти предложения выглядели сомнительными. Как решить эти проблемы, подавляющее большинство из них не знало.

8.2. КОНЦЕПЦИЯ ДВУХУРОВНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из самых содержательных и оригинальных концепций конечного периода перестройки можно считать концепцию двухуровневой экономики. Ее выдвигали несколько авторов в различных вариантах. Общим для этих вариантов являлось существование одновременно двух изолированных секторов экономики, развивающихся по разным принципам.

Один из наиболее интересных вариантов концепции двухуровневой экономики был предложен венгерской экономисткой Ж. Келен – сотрудницей Министерства финансов Венгрии в ходе проводившегося в конце 1989 – начале 1990 года международного конкурса на лучшую работу по конвертируемости рубля. Поступившие на конкурс работы (их было представлено около 600 из 23 стран!) оценивало международное жюри из известных советских и американских экономистов [65]. Ж. Келен получила на этом конкурсе вторую премию.

Содержание своих предложений Ж. Келен обобщила в резюме, которое я привожу почти полностью, чтобы наиболее точно представить мысли этого выдающегося автора. Отдельные уточнения этих взглядов и мои комментарии к ним будут представлены дополнительно после изложения резюме.

«При разработке проекта комплексной реформы советской экономики, основным компонентом которой является новая конвертируемая валюта, я исходила из следующих негативных тезисов: 1) ввиду известных факторов объективного и субъективного характера существующая советская экономическая система не может быть за короткое время переведена на рыночный режим; 2) в то же время попытки смешивать и примирять две противоположные модели – планово-директивную и рыночную – пока что ни в одной стране не дали положительных результатов; 3) поскольку рубль обсуживает планово-директивную систему и к тому же находится под инфляционным нажимом, его нельзя превратить в конвертируемую валюту.

После негативных тезисов следуют тезисы позитивные: 1) исходя из вышеупомянутых негативных тезисов, я вижу единственный выход из положения – последовательно разграничивать элементы плановой и рыночной моделей, что означает создание двойной хозяйственной системы; 2) планово-директивный сектор должен быть четко определен и ограничен. Богатый опыт ведомств в управлении этим сектором делает

их здесь незаменимыми, но их деятельность надо подвергать демократическому контролю, чтобы они не могли расширить сферу влияния данного сектора; 3) вся хозяйственная деятельность вне рамок этого закрытого, ограниченного сектора должна быть оставлена без прямого контроля государственных органов и подвержена влиянию рыночных сил в рамках как можно быстрее создаваемых правовых норм; 4) административно-командный сектор будет обслуживаться и в дальнейшем рублем, финансирование останется подчиненным выполнению планов, но оно должно способствовать сокращению этого сектора; 5) рыночный сектор будет получать новые деньги, которые почти полностью будут конвертируемыми с момента рождения; 6) рынок и «хорошая» валюта будут «выманивать» товары на рынок, и их предложение будет повышаться. Рост цен и девальвация курса будут восстанавливать равновесие между спросом на импортные и отечественные товары и на свободно конвертируемые валюты и их предложение» [66].

Очевидно, что Ж. Келен – сторонник рыночной экономики и особенностью ее позиции является способ перехода к рыночной экономике. Он, конечно, должен быть постепенным. Но сторонниками такого подхода были и многие другие авторы. Оригинальность Ж. Келен – в технологии этой постепенности. Автор отстаивает длительное изолированное развитие двух секторов – рыночного и планового. Этот основной пункт ее концепции должен быть рассмотрен прежде всего и подробнее всего. Нельзя сказать, что он обоснован в статье достаточно убедительно. Ж. Келен противопоставляет две «возможности будущего развития. Первая из них связана с дальнейшими попытками примирить рыночную модель с директивной, как это делалось до сих пор в СССР и странах Восточной Европы во время размаха реформистских течений. Вторая возможность состоит в обособлении двух секторов друг от друга, увеличении и укреплении рыночного сектора за счет административного. По моему мнению, первый путь уже доказал свою несостоятельность и привел бы к дальнейшей потере времени. Не имеет большого смысла вводить в административно-командную систему рыночные элементы или экономические стимулы. Эта система и модель рыночной экономики полностью противоположны и непримиримы» [67]. Эти доводы напоминают доводы экономистов восточноевропейских стран в начале 1960-х годов о невозможности совместить прямой и косвенный хозрасчет [68], хотя на этот раз речь шла о полном переводе на рыночные методы государственного сектора.

Ж. Келен признает, что «ее работа не призвана доказать истинность данного тезиса теоретической аргументацией или описанием отрицательного опыта из практики других стран или самого СССР, хотя я полностью признаю, что это было бы очень полезным» [69]. Более ясной мысль автора изложена в короткой фразе «Планово-директивную экономику невозможно улучшить применением таких экономических стимулов, которые предназначены только для стимулирования рыночных механизмов и созданы тем же бюрократическим аппаратом, который отвечает за составление плохих планов» [70]. Проще говоря, этот сектор нереформируем (но разрушаем реформами), но и обойтись без него нельзя несколько лет [71]. Этот вывод является, таким образом, результатом экономической интуиции, основанной на реальном опыте реформирования (не излагаемом) и размышлений (тоже не излагаемых) над сущностью этого сектора. Из этого вывода следует предложение разделить все экономическое пространство на два сектора. Как же это предполагается осуществить?

Вполне оправданно, опасаясь развала в ходе хаотичного реформирования всей экономики и социального взрыва, автор считает, что «было бы мудрее признать, что в нынешнем тяжелом положении применение «чистой» сталинской модели могло бы быть рациональным» [72]. Редкое и смелое признание для убежденного сторонника рыночной экономики! При этом «необходимо удалить из планово-директивного сектора все чуждые ему элементы (рыночные, "экономические" механизмы или методы)» [73].

В состав административно-командного сектора автор предлагает включить следующие сегменты экономики: 1) производство предметов повседневного пользования (продукты питания, одежда и предметы домашнего обихода) и сырье и полуфабрикаты для их производства; 2) продукцию, необходимую для покрытия обязательств по внешним долгам; 3) энергоснабжение и коммунальные услуги. В отличие от преобладающего тогда мнения автор как раз производство повседневных предметов потребления (в отличие от предметов роскоши) предлагает оставить в составе директивной системы. Очевидно, что в дезорганизации этой сферы, обеспечивающей повседневные нужды основной части населения, она видит наибольшую опасность для социальной стабильности. Сохранение контроля над сферой, обеспечивающей выплаты внешних долгов, означает включение в этот сектор, как минимум, нефтяной и газовой промышленности. Наконец, энерго-

снабжение и коммунальные услуги также обеспечивают повседневные нужды населения и второго сектора. Важно, что в этот сектор ею не включается огромная военная промышленность СССР, которую она, видимо, считает роскошью. В целом, судя по перечисленным отраслям, этот сектор (с учетом нерыночных услуг) должен надолго охватывать большую часть экономики или созданного в ней ВВП.

Что касается механизма функционирования этого сектора, то Ж. Келен готова допустить введение «реальных относительных цен и реформу заработной платы», но в целом это должна быть «классическая, чистая административно-командная система».

Важнейшей особенностью другого, рыночного, сектора, помимо общих его черт, является, по мысли Ж. Келен, создание отдельной валюты для сделок внутри этого сектора и с командно-административным сектором. Она называет эту валюту новым червонцем (НЧ) в отличие от старого рубля, которым будут продолжать рассчитываться в первом секторе. «Деньги эти должны быть настолько привлекательными, чтобы "выманить" на рынок все те товары, которые ныне исчезают по каналам легальных и нелегальных бартерных сделок. Они должны заставлять производителей делать дополнительные усилия и повышать свою отдачу» [74]. Каков же механизм выпуска новых червонцев? Ж. Келен исходит из того, что «рынок способен сотворить чудо: не только хороший товар может "выманить" деньги, но и хорошие деньги, после столь долго отсутствия, могут вызвать дополнительные усилия, отдачу, мобилизовать людские и производственные ресурсы. Предлагаемый механизм эмиссий НЧ основан на этой почти забытой чудотворной силе рынка» [75].

Менее ясно был изложен механизм эмиссии НЧ. Первоначально на НЧ обменивались валютные счета предприятий и граждан. Дальнейший выпуск новых червонцев в обращение обеспечивался (помимо потребительских товаров второго сектора) прибылью предприятий обоих секторов и сверхплановой продукцией, а со второго года – приростом продукции первого сектора. Примечательно, что автор предлагает ограничить обмен на новые червонцы сбережений населения только легальными доходами и запретить обмен на НЧ рублевых сбережений как результата «рыночных расстройств». Курс обмена НЧ (приравнено к доллару) на рубли первоначально устанавливался на уровне курса рубля к доллару на черном рынке, затем должен корректироваться в соответствии с положением на внутреннем и внешнем

рынках. Очевидно, что этот механизм значительно отличается от механизма обращения червонцев в 1922–1924 годах своей сложностью и непредсказуемостью последствий. Намного сложнее и запутаннее была и экономика этого периода. Но многое, как мне представляется, было и хуже задумано автором. Только в качестве примера: автор даже не упоминает о характере эмиссионного центра НЧ и первоначальном его объеме, что достаточно точно рассчитывали в 1922–1924 годах.

Сторонником двухсекторной экономики был и выдающийся советский экономист Ю.В. Яременко, хотя обоснование ее и конкретные формы у него сильно отличались от предложенных Ж. Келен. Концепция Яременко была изложена в том же 1990 году в разработанной под его руководством в Институте экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР, директором которого он был, стратегии перестройки экономики страны. Если Ж. Келен исходила из нерепформируемости административно-командной системы, то Ю.В. Яременко исходил из того, что «глубина структурных деформаций обрекает на неудачу попытку перейти к экономическим методам управления, сделать какие-либо шаги к рынку. Несбалансированная производственная структура, увы, может функционировать только при условии постоянного нарушения законов рыночной экономики» [76]. Впрочем, было и общее: наследие существующей системы, которое быстро не устранить без разрушения экономики, препятствует ее рыночному реформированию. Поэтому предпосылки широкомасштабного развития рыночной экономики он связывал с устранением структурных деформаций силами государственной экономической политики. Попытки преждевременного развития коммерческого сектора, как он показал на основе анализа деятельности кооперативов, разрушают экономику. Из этого он делал вывод, что «для перехода к рынку предлагается использовать двухсекторную схему управления экономикой» [77]. «Представляется целесообразным сосредоточить усилия на формировании рыночного сектора в первую очередь в сфере услуг, части сельского хозяйства (территории Нечерноземного центра, Севера и т. д.), непромышленном строительстве. Наибольших успехов следует ожидать там, где предприятия рыночного сектора способны функционировать наиболее самостоятельно, не опираясь на постоянные массовые поставки государственных предприятий тяжелой индустрии. Основная задача государственного централизованно управляемого сектора, в котором необходимо свернуть непродуктивные

формы либерализации, должна состоять в реализации структурного маневра» [78]. Уже здесь видно стремление отделить оба сектора, оставив рыночному сектору сферу его относительно автономного развития, причем сфера рыночного сектора оказывалась весьма скромной. Конкретизируя свою концепцию, Ю.В. Яременко включал в сферу государственного управления экономикой стратегическое управление экономикой и систему централизованной поддержки текущего функционирования экономики [79]. Из изложенного в работе содержания этих функций и форм их реализации следует, что автор включал в сферу централизованного регулирования (до устранения структурных диспропорций, что требовало, очевидно, многих лет) большую часть экономики. Что касается форм хозяйственной деятельности, то здесь обращает на себя внимание создание крупных относительно самостоятельных хозяйственных формирований (несколько в каждой отрасли) вместо отраслевых министерств. Вместе с тем повышается роль Госплана и предлагается восстановить совсем недавно ликвидированные Союзглавснабсбыты – один из важнейших инструментов командной экономики. Нельзя сказать, что схема Яременко была вполне ясной (как и всякая схема). Но общий ее смысл был очевиден: до устранения структурных диспропорций в экономике ограничить рыночный сектор целесообразным и безопасным (для остальной экономики) минимумом, модернизировав в то же время централизованный государственный сектор. Обращает на себя внимание, что Ю.В. Яременко практически игнорирует проблему разложения государственного аппарата и его низкую квалификацию.

Что касается структурных диспропорций, которые предлагалось устранить, то речь идет о гипертрофии ВПК (или внеэкономической нагрузки, как ее называл Ю.В. Яременко), об ослаблении инвестиционной нагрузки в ближайшие 3–5 лет, о слабом развитии всего комплекса социальных услуг, препятствующих трудовой мотивации населения и направленных на гуманизацию экономики, об экономически необоснованной товарной и географической переориентации внешнеэкономических связей. Ключевую роль в структурной перестройке экономики, по Яременко, должна была сыграть конверсия оборонной промышленности. Особенность его плана конверсии состояла в том, что он рассматривал ее прежде всего как средство преодоления технологической отсталости гражданской экономики. Предусматривалось также устранение административной разобщенности гражданского и

оборонного секторов промышленности с выведением из подчиненности оборонных отраслей промышленности большинства предприятий и, что очень важно, резкое сокращение мобилизационных мощностей и запасов. Сокращение производственных капитальных вложений должно было составить 10–15 % за пятилетку, а в некоторых отраслях – намного больше [80]. При этом он предостерегал: «Сокращение производственных капитальных вложений на большую величину неизбежно приведет к развалу инвестиционного сектора экономики и, как следствие, к подрыву потенциала долгосрочного экономического роста» [81]. В то же время он считал возможным ликвидацию до 20 % наименее эффективной части производственного аппарата, поглощающего огромные ресурсы [82]. В области внешнеэкономических связей основные идеи Яременко состояли в их деидеологизации (переводе их с бывшими социалистическими странами на долларовую основу), что должно было высвободить значительные экспортные ресурсы для реализации на мировом рынке, и в решительной ориентации на получение иностранной финансовой помощи (новый «план Маршалла» в размере 150 млрд долларов за 5 лет) для модернизации советской экономики и в масштабном размене сырьевых и полусырьевых ресурсов на потребительские товары и продовольствие [83].

Ю.В. Яременко, как мне представляется из его работ до 1992 года, был безусловным сторонником социалистического выбора и не по доктринальным, а по прагматическим соображениям (единственным исключением была его поддержка фермерского движения по тем же соображениям). Его план не предусматривал приватизации. Он, как мы видели, крайне отрицательно оценивал деятельность кооперации. Первые попытки еще малой приватизации вызвали его решительное осуждение и прозорливое предупреждение уже в декабре 1991 года о грозящих опасностях продолжения этого процесса: «Приватизация в условиях либерализации плановой экономики сплошь и рядом теряет свой конструктивный смысл, становится проявлением экстремистских намерений, асоциальных тенденций. Приватизация вырождается в растаскивание госсобственности, занижается стоимость имущества, многочисленны случаи коррупции и т. д. Новые собственники, завладевшие "легкой добычей", будут владеть еще меньшим чувством социальной ответственности, чем освободившиеся госпредприятия» [84].

Гуманизация и социальная направленность экономики выражалась в огромном расширении до 2000 года производства товаров длитель-

ного пользования (в том числе легковых автомобилей до 4,5–5 млн), жилищного строительства почти в 3 раза, обширной программы второго жилья, продовольствия, значительного увеличения расходов на здравоохранение (с 3,1 % до 7–8 % ВВП) [85]. В целом, отличие плана Яременко от большинства других программ реформирования экономики состояло в его реализме и в отношении институциональных особенностей экономики и общества, ее структурных характеристик, и в долгосрочной перспективе. Реализм Яременко опирался на глубокое знание и понимание состояния советской экономики. Только в качестве еще одного примера этого знания отмечу оценку им реального состояния обрабатывающей промышленности СССР, которая блестяще подтвердилась впоследствии: «Отечественная обрабатывающая промышленность выпускает продукцию со столь низкими потребительскими качествами, что их реальный учет при назначении цен в принципе не позволил бы предприятиям заработать средства для приобретения сырья и оплаты энергии» [86]. Эта оценка была сделана на основе производившихся в Институте сопоставлений мировых и внутренних цен. Из этого анализа он делал вывод, что «при переходе на систему цен, адекватно отражающих технический уровень выпускаемой продукции, вся совокупность экономических связей просто развалится как картонный домик» [87].

По необходимости кратко рассмотрю еще две программы двухсекторной экономики. Одна из них принадлежит известному американскому финансисту Джорджу Соросу и его научным консультантам (среди них были Василий Леонтьев, известный американский советолог Эд Хьюитт, английский советолог Фил Хансен, один из основателей МВФ Ян Младек и венгерский экономист Мартин Гардош). Как вспоминает Дж. Сорос (в ответ на просьбу советского посла в США Ю. Дубинина: «Подскажите нам, что мы сами можем сделать?»), он летом 1988 года «разработал концепцию открытого сектора, который нужно имплантировать в тело централизованной плановой экономики» [88]. Сущность предложений Сороса более подробно изложена в тезисах, которые представлены, к сожалению, не в их оригинальном виде, а в изложении двух советских ученых, которые с ним в этот период активно сотрудничали, – С. Чернышева и В. Криворотова (авторы выдающейся книги С. Платонова «После коммунизма»). Излагая взгляды Сороса, они пишут об общем замысле концепции: «Сорос сосредоточил свое внимание на двух важных проблемах – неконвертируемости

советской валюты и слабости материальных стимулов к труду у работавших в СССР из-за недостаточного товарного покрытия рубля. Для решения указанных проблем Дж. Сорос предлагает образование (под строгим государственным контролем) двухъярусной кредитно-денежной системы, включающей ограниченно конвертируемый рубль и обычный неконвертируемый. Основой этой системы предлагается сделать руководящий орган типа современного инвестиционного банка или фонда, в чьи функции входило бы обслуживание преимущественно совместных предприятий, в том числе торговых, связанных первоначально с закупками за рубежом, а затем и производством в СССР товаров народного потребления высшего качества. Фонд с самого начала может создаваться как совместный или же только советский. Он будет давать кредиты в конвертируемой валюте для закупки и производства товаров, а также обменивать часть прибыли в рублях, полученной совместными предприятиями, на конвертируемую валюту для обеспечения заинтересованности зарубежных участников» [89]. Из дальнейшего изложения становится ясным, что этот будто бы скромный инвестиционный фонд будет эмитировать ограниченно конвертируемые рубли, которые и будут обслуживать операции в открытом секторе. Таким образом, он будет напоминать Госбанк РСФСР периода 1922–1924 годов, когда вводилось червонное обращение, и оно будет обеспечиваться валютными запасами фонда и товарным покрытием этого сектора. Предполагалось, что выданные совместным предприятиям кредиты в иностранной валюте будут погашаться экспортом продукции этих предприятий. Экспортную ориентацию этого сектора предполагалось стимулировать узко ограниченными возможностями обмена рублиевой выручки.

Этот план был рассчитан на создание двух секторов экономики (планового и рыночного) с различной валютой для каждого из них и экспансией рыночного сектора благодаря большей покупательной способности и конвертируемости этой валюты. В сущности, он был предшественником плана Келен, что не лишает ее план приоритетности, так как план Сороса полностью не был опубликован и впервые в кратком изложении был обнародован только в мае 1990 года в малотиражной и почти неизвестной газете «Начало». Одновременно в том же номере газеты был опубликован в развитие плана Сороса план его российских сотрудников и коллег, который представлял собой модификацию плана Сороса с опорой первоначально на свободные эконо-

мические зоны. Следует отметить, что план Сороса был фактически отвергнут советским руководством в мае 1989 года, еще не готовым тогда идти на радикальные экономические меры, да к тому же по иностранным проектам.

Еще одним планом двухсекторной экономики явился выдвинутый в 1989 году тремя советскими экономистами (В. Белкиным, П. Медведевым, И. Нитом) план введения обратимых денег, опирающийся на реализованные товарные фонды потребительского сектора и экспортные поставки. Здесь за пределами обратимых денег оставались товарные ресурсы отраслей, не ориентированных на рынок (внутренний или внешний). Этот план преследовал цель стимулировать структурные изменения в советской экономике.

Анализ первых трех программ двухсекторной экономики показывает их большую институциональную и структурную реалистичность по сравнению с более радикальными экономическими программами. Каждая из них имела свои сильные и слабые стороны. Возможна была, по-видимому, их интеграция. Но все трое оказали слабое воздействие на государственную экономическую политику. Что касается плана Белкина, Медведева и Нита, то он был хуже проработан и подвергался (Д. Тулиным) справедливой критике с точки зрения техники денежного обращения.

8.3. ПРОГРАММА ПОСТЕПЕННЫХ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

Программа постепенных рыночных реформ была разработана в Государственной комиссии по экономической реформе Совета министров СССР, созданной в июле 1989 года для разработки плана экономической реформы. Ее возглавил академик АН СССР Л. Абалкин, бывший в то время директором Института экономики АН СССР. Практическая деятельность по подготовке программы осуществлялась работниками его аппарата – Е. Ясиным и Г. Явлинским, которых, видимо, и можно считать настоящими авторами этой концепции. Она, конечно, не родилась на пустом месте и отражала разработанность этой проблемы в академических институтах, прежде всего ЦЭМИ АН СССР, где работал Е. Ясин, – с неизбежными компромиссами, с учетом других мнений внутри комиссии и в аппарате Совета министров

СССР. Во многом она повторяла проекты экономических реформ в других социалистических странах в этот период.

Выработанная программа являлась значительным шагом в продвижении СССР по пути рыночных реформ. Первым ее отличием от сложившегося к тому времени хозяйственного механизма было более широкое признание многообразия форм хозяйствования и собственности. Термин *приватизация* еще не употреблялся и даже не имелся в виду. Речь шла о многообразии форм социалистического хозяйствования и общественной собственности. Даже к завершению переходного процесса в 1995 году планировалось сохранить в государственной собственности и под прямым государственным управлением примерно 30 % основных фондов экономики. Долю акционерных предприятий в основных фондах предполагалось довести до 25 %, арендных – до 30, кооперативных – до 15 % [90]. Как видим, это все формы общественного хозяйства, хотя и коммерциализированные. При этом экономическая сущность и возможное поведение заимствованных из капиталистической практики форм в другой экономической среде и на базе общественной собственности не были ясны. Скорее здесь был важнее вектор намерений, что точно и быстро заметили экономисты коммунистического направления.

Был взят вполне определенный курс на либерализацию хозяйственной жизни. Это проявлялось в планах по постепенному расширению доли свободной реализации продукции в общем объеме производства (с 30 % в 1991 году до 70 % в 1995 году) и по сокращению доли обязательного государственного заказа (с 50 % в 1991 году до 18 % в 1995 году). Остальную часть занимал добровольный государственный заказ [91]. Менее определено говорилось о либерализации цен. Но предусматривалась также и либерализация других сфер хозяйственной жизни (внешнеэкономических связей, заработной платы, финансов и т. д.) без календарной разбивки [92].

Весь процесс рыночных преобразований растягивался на 5 лет – с 1991 по 1995 год. В этом и проявлялся их постепенный характер. Постепенность преобразований обосновывалась опасностью быстрого неподготовленного перехода от одной системы хозяйствования к другой.

План постепенной, или умеренно-радикальной, реформы противопоставлялся двум другим сценариям: консервативному (сохранение в основном старой системы) и радикальному (быстрый переход к рыночной системе).

При всей внешней разумности доводов в пользу умеренно-радикального варианта по сравнению с радикальным он таил в себе очень серьезное противоречие. Плановый и рыночный секторы в переходный период очень слабо сопрягались друг с другом. Алгоритм их сопряжения в программе не просматривался, если он вообще был. Рыночный сектор оказывался для предприятий заведомо более выгодным (особенно в условиях инфляции), и было почти невозможно предотвратить переток ресурсов, не связанный с лучшим их использованием, в пользу рыночного сектора с разрушительными последствиями для экономики. То, что реально происходило в экономике в этот период, как раз и демонстрировало данный сценарий. Теневая экономика разлагала плановый сектор и дезорганизовала всю экономику. Именно проекты двухсекторной экономики позволяли, благодаря отдельным денежно-кредитным системам, изолировать оба сектора и не давали возможности рыночной экономике паразитировать за счет плановой. Фактически в 1989–1991 годах и реализовывался умеренно-радикальный сценарий, и катастрофическое развитие экономики в этот период как раз и вынудило (при нежелании и невозможности в той политической системе консервативного сценария) обратиться к радикальному варианту, которого так опасалось тогдашнее советское руководство.

В команде Абалкина уже в конце 1989 года Г. Явлинский был сторонником радикального варианта, Е. Ясин склонялся к умеренно-радикальному – скорее по прагматическим соображениям. «Во-первых, радикальный вариант не примет даже Абалкин, тем более правительство. Во-вторых, общество не готово. В-третьих, действительно опасно» [93]. Следует отметить, что несмотря на относительно умеренный характер предложенной осенью 1989 года программы наиболее проницательные государственные деятели и хозяйственники, не говоря уже об ученых, правильно поняли ее конечный общественный смысл. Так, директор ленинградского приборостроительного завода «Светлана» Г. Хижа заявил на всесоюзном совещании по обсуждению этой программы: «Нам предлагается отказ от социализма» [94].

Некоторой радикализацией все того же плана постепенных рыночных реформ явилась программа их более ускоренного проведения, выработанная правительством СССР весной 1990 года. Подтолкнуло к этой радикализации всего лишь через два месяца после утверждения правительством и Съездом народных депутатов СССР умеренно-радикальной программы резко ухудшившееся в начале 1990 года

экономическое положение страны. Стало ясно, что неспешный умеренно-радикальный вариант не способен остановить развал экономики. В связи с этим в правительстве разрабатывались два варианта: откат к административной системе 1985 года и вариант более радикальной экономической реформы. Первый вариант разрабатывался в Госплане СССР под руководством его председателя Ю. Маслюкова, второй – в Комиссии по экономической реформе. В конце концов, признав нереальность и опасность («откат мог дойти до 1937 года») первого варианта, обе группы остановились на втором варианте [95]. Показательно, что с этим выбором согласился и Ю. Маслюков – первоначальный сторонник первого варианта, не готовый, однако, как и большая часть советской бюрократии, на возврат к авторитаризму, несущему ей большие личные и материальные угрозы. В обосновании принятого 11 марта 1990 года Постановления Совета министров СССР «О подготовке материалов, необходимых для осуществления перехода к планово-рыночной экономике» говорилось: «Назрела настоятельная необходимость в приближении сроков, а также уточнении намеченных этапов осуществления экономической реформы и прежде всего ускорения перехода к планово-рыночной экономике» [96]. В изложении Е. Ясина, предложенный Комиссией по экономической реформе (практически самим Ясиным, ставшим на позиции Явлинского) план проведения экономической реформы был планом радикальной экономической реформы [97]. Однако, подвергшись критике за чрезмерный радикализм в Президентском совете и в Совете Федерации, этот проект был модифицирован и в более умеренном виде изложенный в докладе Н.И. Рыжкова на сессии Верховного Совета СССР в мае 1990 года представлял собой с небольшими изменениями все тот же план умеренно-радикального перехода к рыночной экономике [98]. Об этом говорил прежний график перехода к рынку в течение 5 лет [99] и решительный отказ от варианта шоковой терапии [100]. Единственными серьезными нововведениями были более определенное допущение частной (трудовой) собственности и признание неизбежности спада производства и жертв населения на первых этапах перехода к рынку.

8.4. РАДИКАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕФОРМА

С очень серьезными оговорками, первой полуофициальной программой радикальной экономической реформы явилась знаменитая программа «500 дней». Этой программе не повезло в экономической и исторической литературе. В момент выхода ее либо восторженно восхваляли сторонники скорейшего слома коммунистической системы и СССР, либо столь же яростно проклинали противники этого слома. Каждый находил в ней то, что хотел найти. Вдумчивого профессионального анализа содержания этой программы не было ни у тех, ни у других. Обращает на себя внимание и то обстоятельство, что от нее очень быстро отказались ее учредители: М. Горбачев и Б. Ельцин.

Но сначала некоторые необходимые сведения исторического характера. Первоначальными авторами программы явились трое относительно молодых и почти неизвестных московских экономистов во главе с сотрудником Комиссии по экономической реформе Григорием Явлинским – тогда только кандидатом экономических наук, сторонником радикальных экономических реформ в этой комиссии. Сначала их программа называлась «400 дней доверия» – она появилась на свет весной 1990 года [101]. Эта программа, все еще неизвестная широкой общественности, попала на стол Б. Ельцина, отчаянно нуждавшегося после своего избрания председателем Верховного Совета РСФСР в экономической программе, альтернативной программам правительства СССР. В результате сложных переговоров между Ельциным и Горбачевым, уже разочаровавшимся в возможностях своего правительства, было достигнуто соглашение о выработке единой экономической программы как основы заключения союзного договора. Для ее выработки была создана рабочая группа в составе ряда известных (которые играли роль «свадебных генералов») и малоизвестных ученых и некоторых членов правительства Н. Рыжкова (они устроились от участия в рабочей группе). Фактически этой группой руководил Г.А. Явлинский, назначенный к тому времени заместителем председателя Совета министров РСФСР и председателем Комиссии по экономической реформе Совета министров РСФСР – прыжок в карьере, возможный только в такое революционное время.

Разумеется, подробно проанализировать текст программы объемом более 200 страниц не представляется здесь возможным. Учитывая неприличную поспешность в установленных сроках ее составления

(месяц) ошибки были неизбежными. Верно и то (в чем ее упрекал Л. Абалкин), что при ее составлении пользовались наработками правительственных программ, в составлении которых принимали участие и Е. Ясин, и Г. Явлинский. Я попытаюсь определить отличие этой программы и от предыдущей, и от последующих. Наиболее бросающимся в глаза и существенным отличием была концепция экономического Союза. В соответствии с характером поручения Горбачева и Ельцина авторы представили свое видение экономической части Союзного договора. При этом волей-неволей им пришлось вторгнуться в сферу большой политики. В этом видении от прежнего Союза ничего не оставалось. В полном противоречии с Конституцией СССР (уже привычный к этому времени правовой нигилизм) создавался Союз по типу Европейского Союза. Эта идея соответствовала чаяниям национальной бюрократии, части интеллигенции союзных республик, но прямо противоречила азбучным принципам международной экономической интеграции, предполагающей для такого рода объединений относительную близость уровня экономического развития входящих в них стран. Между тем в предполагаемом Союзе объединялись страны с огромным различием в уровне экономического развития. В этот Союз должны были войти страны, не обладающие рыночными институтами, с подорванной денежной системой. Создавался совершенно нежизнеспособный и к тому же неправовой конгломерат. Он неизбежно развалился бы при попытке его реализации хотя бы на вопросах о субсидиях отдельным республикам и об ассигнованиях на содержание общесоюзных органов.

Название радикальный план «500 дней» получил прежде всего за заявленное намерение создать основы рыночной экономики всего лишь за 500 дней вместо 5 лет, отводимых для этого перехода в правительственной программе. Действительно, этот срок может вызвать оторопь. Только для обсуждения и принятия тысяч законов (не говоря уже о подзаконных актах) по функционированию рыночных институтов и обучению методам их работы десятков тысяч ведущих сотрудников требуются годы. Только слабой общеэкономической образованностью и острым желанием быстрых перемен советских экономистов можно объяснить, что значительной частью экономистов первоначально эта программа была встречена почти с восторгом (я, увы, не был исключением). В лучшем случае, речь могла идти об опасной игре в необратимость реформ. Вместе с тем более тщательное изучение текста программы позволяет усомниться в ее чрезмерном радикализме.

Начну с вопроса о собственности. В ней не шла речь о быстрой «капитализации» экономики. Впервые в такой программе употреблялся термин *приватизация*, но ее масштабы предполагались весьма ограниченными. Это определялось прежде всего тем, что с самого начала авторы программы исходили из платности разгосударствления и приватизации с широким привлечением в этот процесс трудящихся [102]. Наиболее наглядно умеренность авторов в социально-экономических преобразованиях в этой области видна из прогнозируемого в программе изменения доли отдельных укладов в промышленности. Доля частного сектора даже к концу 20-летнего периода предполагалась в размере лишь нескольких процентов [103]. Более значительной она планировалась лишь в таких областях сферы услуг, как торговля, общественное питание, бытовое обслуживание, сельское хозяйство и грузовой автомобильный транспорт. Правда, в приложении указывается преобладающий размер основных фондов, подлежащих приватизации [104], но очевидно, что имеются в виду и приватизация, и разгосударствление.

Другим свидетельством умеренности и частично социалистического (хотя этого слова в тексте программы действительно не было) характера намечаемых преобразований было огромное внимание и забота о сохранении уровня жизни и социальных гарантий населения. Наиболее очевидным проявлением этой заботы было установление в качестве минимальной заработной платы к концу переходного периода щедро рассчитанного минимального потребительского бюджета в размере 138 р. в месяц для мужчин в трудоспособном возрасте [105] при средней заработной плате в 1989 году равной 240,4 р. [106]. К другим социальным гарантиям в программе относились: индексация доходов в соответствии с ростом потребительских цен, введение пособия по безработице, социальное вспомоществование для бедных и (почему-то) право на собственность и на доходы от нее [107]. Конечная цель этих социальных гарантий заключалась в создании социально ориентированной экономики и недопущении даже в переходный период (в отличие от правительственной программы) падения уровня жизни населения. При всей привлекательности и благородстве поставленных социальных целей вызывает большие сомнения их реалистичность. Авторы явно недооценили реальное состояние советской экономики: степень ее дезорганизации, негативного влияния на социальное расслоение стремительно растущей теневой экономики, уровень внешней

задолженности и т. д. Можно было говорить лишь о замедлении снижения реальных доходов населения.

Оторванность авторов программы от жизни отчетливо видна в их рассуждениях о теневой экономике. Они рассматривают ее исключительно как продукт разложения дефицитной командной экономики и надеются на значительный положительный эффект от ее легализации. Ее паразитическая и грабительская сущность просто игнорируется. Столь же утопичны и предлагаемые авторами программы методы и особенно результаты макроэкономической стабилизации. Они надеялись ее достигнуть уже в первые 100 дней проведения реформы благодаря сокращению бюджетных расходов, кредитных вложений, малой приватизации и распродаже свободного государственного имущества. Разнообразные трудности проведения этих мероприятий и реальное время на их проведение игнорировались. Столь же утопичны были надежды на быстрое формирование рыночных институтов. Совершенно игнорировалось авторами программы моральное разложение советского общества в этот период.

Вместе с тем отдельные разделы программы производят хорошее впечатление. Так, глубокое понимание состояния экономики показывает раздел, посвященный структурной политике и конверсии. В нем авторы воспользовались разработками Института народнохозяйственного прогнозирования АН СССР.

Оценивая в целом программу «500 дней», следует отметить, что она является зеркалом состояния советской экономической науки того времени: ее незрелости в институциональных вопросах, в оценке состояния общества и в умении прогнозировать экономические явления, и в то же время она отражала понимание ею материального состояния экономики и сохраняющийся социальный романтизм (в лучшем смысле этого слова). Можно с уверенностью утверждать, что принятие программы быстро обнаружило бы ее утопичность, и кризис советской экономики продолжался бы примерно так же, как и без нее. И все же это была полезная в учебном плане попытка набросать комплексную экономическую программу экономических преобразований для выявления возникающих при этом проблем.

Последующая судьба этой программы весьма показательна. Хотя она была поддержана первоначально и Горбачевым, и Ельциным, она не была осуществлена ни на союзном, ни на республиканском (РСФСР) уровнях. Причины этого многообразны и не до конца ясны.

Депутатов Верховного Совета СССР могли испугать ее чрезмерно радикальный характер, весьма убедительная критика ее Л.И. Абалкиным [108] и фактическое упразднение многих союзных органов власти. Более парадоксальной выглядит позиция по отношению к этой программе российских властей. Она была практически без обсуждения одобрена Верховным Советом РСФСР уже через несколько дней после ее опубликования (!), но так и не была безо всякого объяснения проведена в жизнь и рядом мероприятий в экономической политике практически дезавуирована, после чего Г. Явлинский уже в октябре 1990 года подал в отставку со своего поста. Можно полагать, что эта программа для Б. Ельцина тогда была скорее средством политической борьбы с центром, нежели имела практическое значение. Имеются свидетельства того, что он опасался в результате ее реализации подорвать шансы на избрание на пост Президента России в июне 1991 года.

Только после этих выборов появилась возможность и возникла потребность в выработке новой программы экономических реформ в России. Теперь центром ее создания стало Министерство экономики РСФСР, которое в августе 1991 года возглавил Евгений Сабуров. Для оценки этой новой программы следует иметь в виду, что по сравнению с летом 1990 года, когда разрабатывалась программа «500 дней», экономическое положение СССР и РСФСР значительно ухудшилось. Основными особенностями программы Сабурова по сравнению с программой «500 дней» были: 1) упор на бесплатную приватизацию, как более быструю, 2) более быстрая либерализация цен, 3) готовность допустить инфляцию, 4) введение российского рубля, что практически означало выход России из состава СССР [109]. Очевидно, что это была куда более радикальная программа, чем программа «500 дней». Но она даже не рассматривалась ни правительством России, ни Верховным Советом РСФСР.

8.5. ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИСКУССИИ

Какие выводы можно сделать из рассмотренных (далеко не полных, конечно) экономических дискуссий конца 1980-х годов? Они касаются и их общественной значимости, и состояния советской экономической науки. Начну с первого вопроса. Безусловно, гласность

впервые в истории СССР позволила выявить весь спектр экономических концепций, существовавших в советском обществе. То, что ранее распространялось только в Самиздате или Тамиздате ничтожными тиражами или закамуфлированно в легальной литературе, теперь открыто огромными тиражами распространялось по всей стране, влияя на понимание широкими кругами интеллигенции происходящих в экономике процессов и вариантов экономического развития. Вопрос в том, насколько общество способно было квалифицированно оценить качество предлагаемых альтернатив. Это зависело от уровня экономического образования и общего интеллектуального уровня общества и, конечно, от интересов и общественных предпочтений его членов, от состояния экономики и общественной жизни. Судя по поведению интеллигенции при голосовании на выборах и в ходе опросов общественного мнения, ее основная часть воспринимала экономические концепции скорее эмоционально, чем рационально. Даже профессиональные научные работники (сужу и по собственному опыту) в подавляющем большинстве были долгое время не готовы оценить качество предлагаемых программ. В этом сказывались дефекты экономического образования в СССР и длительное отсутствие гласности в экономической науке. Слабость экономического образования была характерна и для советского руководства. Поэтому оно с большим опозданием реагировало на изменение экономического положения и было неспособно оценить относительные достоинства предлагаемых программ. И на действия руководства влияли материальные интересы (например, выгоды спонтанной приватизации) и давление общественного мнения.

Что касается экономической науки, то выявились и ее сильные, и слабые стороны. К сильным сторонам можно отнести способность реально оценить состояние экономики. Странники всех концепций достаточно объективно оценивали ее состояние. Наиболее глубоко это удалось сделать сотрудникам Института народнохозяйственного прогнозирования, которые давно вели соответствующие расчеты. Намного хуже обстояло дело с обоснованием предлагаемых реформ. В целом советская экономическая наука оказалась плохо подготовлена к этой проблеме. В этом отразились многолетние гонения на объективные экономические исследования в области экономической теории, что отвращало от занятий экономической наукой наиболее талантливых членов общества. Поэтому нужно удивляться скорее не провалам в

этой сфере, а тому, что все же появились довольно содержательные концепции. Обращает на себя внимание и то, что их авторами были чаще всего не именитые сановники от науки, а ранее малоизвестные научные работники, которые готовили тексты экономических программ, даже если они и подписывались «свадебными генералами» от науки (исключением были работы под руководством академика Ю.В. Яременко). Перестройка и гласность позволили намного лучше установить, кто есть кто в экономической науке. Впрочем, на этой волне «всплыли» и научные демагоги, и мыльные пузыри.

Однако самым большим недостатком почти всех (об этом упоминалось только в программе Келен) экономических программ было игнорирование социально-нравственного состояния общества, национального менталитета. Этот фактор мог игнорироваться при стабильном состоянии общества и реформах ограниченного масштаба. Здесь же речь шла, чаще всего, о коренных реформах. Если пользоваться медицинскими терминами, речь шла о лечении или операции сильно ослабленного организма. Дело, возможно, не только в «экономическом кретинизме», т. е. неспособности выйти за рамки чистой экономики, но кое-где и в удобстве, выгоды такой позиции.

Осознание взаимосвязи экономических реформ и социального поведения населения стало приходиться лишь на самом закате перестройки у отдельных российских исследователей и никак не сказалось на подготовке реформ. Упомяну в этой связи только несколько таких наиболее прозорливых и честных исследователей. На вопрос обозревателя «Нового времени» А. Грубера в 1990 году В.В. Криворотов отвечал: «Если честно отвечать, то сейчас некому строить экономику. Индустриализация или реформы, или перестройка, назовите, как угодно, предполагают того, кто все это делает. Вот этого "кто" просто нет, он отсутствует» [110]. С. Чернышев писал: «У нас 100 миллионов маргиналов. Наше общество на самом деле общество маргиналов, они у нас составляют большинство» [111]. Говоря о рыночных реформах, С. Чернышев предсказывал: «После этого, во-первых, будет грандиозный бардак, во-вторых, мы при этом в лучшем случае продвинемся с 10-х годов XVII века до 30-х годов того века. Неизбежны тяжелейшие социальные последствия» [112]. Поясняя свою мысль о незрелости советских общественных наук и самосознания советского общества, С. Чернышев продолжал: «Мы находимся в ситуации полного непонимания того, что же надо делать, непонимания от начала до конца.

Мы не понимаем буквально ничего» [113]. Криворотов поэтому полагал, что «в этих условиях реформа возможна, только если появится так называемый просвещенный государь или реформатор. Как он появится – вопрос загадочный» [114]. Не стану обсуждать достоверность приведенных данных – их источники не указывались, и вряд ли они вообще существовали, но по крайней мере этими людьми ставился вопрос о социальном фоне реформ и делался вывод об опасности их поспешного и всеобщего проведения (проект «Открытое общество») при широком привлечении иностранного капитала и экспертов и о необходимости авторитаризма при их проведении.

Еще более остро влияние социально-нравственного состояния советского общества на проведение реформ анализировалось в выдающейся статье Михаила Казачкова «Лента Мёбиуса». Автор – физик по образованию, был осужден в 1975 году за антисоветскую деятельность, и статья написана либо непосредственно перед освобождением из заключения, либо сразу после освобождения. Основное внимание автор уделяет коренному различию характера российского общества от западного и восточного и влиянию советского периода на его состояние. Один пункт рассуждения состоит в следующей оценке состояния советского общества в период перестройки: «Лак культуры на Западе, слой за слоем накапливался веками и образовал довольно прочную конструкцию. Все же, чем сегодня располагает советское общество, это тоненькая пленочка, чуть схватившаяся лишь в последние десятилетия упадка режима. Ведь все, что Россия к Октябрю 1917 года накопила в культуре, было затем безжалостно выскоблено, как при самом топорном криминальном аборте. С тех пор основная масса населения утратила последние остатки и этих традиционных крестьянских ценностей и из народа во многом превратилась в толпу социально и культурно перемещенных лиц, а интеллигенция в ее классическом понимании просто вымерла» [115]. Другой пункт – о высокой устойчивости традиционных основ российского общества. М. Казачков вслед за Иосифом Бродским сравнивает общество с пирамидой, в основании которой находится национальное подсознание [116]. Из чего он делает совсем нетривиальный для сторонника демократизации общества вывод, что «если действительно существенная перестройка национальной пирамиды по всей ее высоте все же каким-то образом осуществится, то результатом ее с необходимостью станет разрушение этнокультурной самобытности данного народа, т. е. в той или иной степени его исчезновение» [117].

Оценивая возможность конвергенции с Западом, явный «западник» Казачков тем не менее считает, что она «принципиально невозможна». Основные свойства национального менталитета нисколько не изменились, так что типологически речь, видимо, идет об очередной русской утопии. Конвергенция, осуществляемая технократами (как и в 1917 году, и вообще всегда – с лучшими намерениями), – это сооружаемая из подручного материала еще одна идеологическая «морковка» на линии исторического горизонта, и она обречена на неограниченное удаление по мере «приближения» к ней [118]. Впрочем, Казачков не ограничился этим печальным и для него выводом. Рациональный подход к задаче оздоровления советской экономики властно требует предварительного расчленения страны не только на суверенные республики (союзные и автономные), но и на сравнительно независимые «земли», в которых должны сформироваться более или менее самодостаточные хозяйственные комплексы [119].

Справедливости ради следует отметить, что изредка указанные проблемы посещали умы и высокопоставленных государственных деятелей. Так, отвечая на вопрос о том, верит ли он в перестройку, Леонид Абалкин ответил: «Нет, пока у нас мальчишки пишат в лифтах бранные слова... пока не появится новое поколение, в котором с детства двигателем будет стыд, – народ будет падать глубже, и перестраиваться будет некому» [120]. Впрочем, никаких практических выводов из этих справедливых замечаний сделано им не было.

Таким образом, советское общество и государство, определяя экономическую политику в период перестройки, не могли опираться на достаточно глубокую научную ее проработку интеллектуальным сообществом. Так оно расплачивалось за многолетние гонения этого сообщества. При том все же у него оказалось немало здравых и ярких идей, в основном у аутсайдеров этого сообщества. Но власть проявила себя не способной их воспринять. И здесь нам приходится обратиться к характеристике самой власти в период перестройки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. *Мелентьев А.Ю.* Ленинское наследие и вектор перестройки // Альтернатива: выбор пути. – М., 1990. – С. 8.
2. *Якушев В.М.* Не разрушать, а созидать // Там же. – С. 35.
3. Там же. – С. 35–36.
4. Там же. – С. 36.
5. Там же. – С. 37.
6. Там же.
7. Там же. – С. 37–38.
8. *Хубиев К.* Второе дыхание реформы // Там же. – С. 99.
9. Там же.
10. *Еремин А.М.* Собственность – основа всей экономики, общества // Там же. – С. 172.
11. *Хубиев К.* Второе дыхание реформы // Там же. – С. 101.
12. *Минаев В.Н.* Что главное нужно сделать, чтобы выйти из экономического кризиса // Там же. – С. 136.
13. *Родин Г.С.* Альтернатива: социалистический выбор и рынок // Там же. – С. 435.
14. *Якушев В.М.* Не разрушать, а созидать // Там же. – С. 46.
15. Там же. – С. 47.
16. Там же. – С. 48.
17. Там же. – С. 49.
18. *Сиськов В.И., Долгин В.Г., Ельмеев В.Я.* Основа прогивозатратности // Там же. – С. 210–239.
19. *Губанов С.* Концепция социалистической перестройки // Там же. – С. 196.
20. *Хубиев К.* Второе дыхание реформы // Там же. – С. 104.
21. Там же. – С. 105.
22. *Еремин А.М.* Собственность – основа всей экономики, общества // Там же. – С. 172.
23. Там же.
24. Там же. – С. 174.
25. Там же. – С. 177.
26. Там же. – С. 179.
27. Там же. – С. 184.
28. Там же. – С. 173, 183.
29. *Рубцов В.И.* К эффективной государственной инновационной политике // Там же. – С. 268.
30. Там же. – С. 269–270.
31. Там же. – С. 271.
32. Там же. – С. 272.
33. Там же. – С. 273.

34. *Мучник В.С., Голланд Э.Б.* Некоторые особенности современного этапа развития техники и технологии. Научно-технический прогресс. Моделирование народного хозяйства. – Новосибирск, 1976. – С. 70–142.

35. *Сергеев А.А.* Пир состояться не должен! // *Альтернатива: выбор пути.* – С. 52–91.

36. Там же. – С. 53–54.

37. Там же. – С. 54.

38. Там же.

39. Там же. – С. 66.

40. Там же. – С. 67.

41. Там же. – С. 69.

42. Там же. – С. 78.

43. Там же. – С. 79–83.

44. Там же. – С. 87.

45. *Кургиян С.Е., Аутенилюс Б.Р., Гончаров П.С. и др.* Постперестройка. Концептуальная модель развития нашего общества, политических партий и общественных организаций. – М., 1990.

46. Там же. – С. 68.

47. Там же. – С. 24.

48. Там же. – С. 27.

49. Там же. – С. 28.

50. Там же. – С. 29.

51. Там же.

52. Там же. – С. 35–36.

53. Там же. – С. 12.

54. Там же. – С. 13.

55. Там же.

56. Там же. – С. 15.

57. Там же. – С. 5.

58. Там же. – С. 67.

59. Там же. – С. 68.

60. Там же.

61. Там же. – С. 89.

62. Там же. – С. 83.

63. Там же. – С. 83, 86.

64. Там же. – С. 86.

65. Как сделать рубль конвертируемым. – М., 1990. – С.3.

66. Там же. – С. 134–135.

67. Там же. – С. 119–120.

68. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время. – Т. 1. – Новосибирск, 2008. – С. 186.

69. Как сделать рубль конвертируемым. – М., 1990. – С. 120.

70. Как сделать рубль конвертируемым. – М., 1990. – С. 120.
71. Там же. – С. 119.
72. Там же. – С. 121.
73. Там же.
74. Там же. – С. 123.
75. Там же. – С. 125.
76. Проблемы прогнозирования. – 1990. – № 2. – С. 3.
77. Там же. – С. 6.
78. Там же.
79. Там же. – С. 40–45.
80. Там же. – С. 14–16.
81. Там же. – С. 17.
82. Там же. – С. 18.
83. Там же. – С. 48–54.
84. *Яременко Ю.В.* Приоритеты структурной политики и опыт реформ. – М., 1999. – С. 138.
85. Там же. – С. 18–22.
86. Там же. – С. 45.
87. Там же.
88. *Сорос Дж.* Советская система: к открытому обществу. – М., 1991. – С. 42.
89. *Платонов С.* После коммунизма. Второе пришествие. – М., 1991. – С. 539.
90. *Абалкин Л.* Неиспользованный шанс. – М., 1991. – С. 74.
91. Там же. С. 76.
92. Экономическая реформа: поиск решений. – М., 1991. – С. 5–81.
93. *Ясин Е.Г.* Российская экономика. – М., 2002. – С. 136.
94. Там же.
95. *Абалкин Л.И.* Неиспользованный шанс. – М., 1991. – С. 122.
96. Там же. – С. 124.
97. *Ясин Е.Г.* Российская экономика. М., 2002. – С. 143–145.
98. *Рыжков Н.И.* О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике // Трудный поворот к рынку. – М., 1990. – С. 526–556.
99. Там же. – С. 535.
100. Там же. – С. 550.
101. *Колобова В.* Григорий Явлинский. – Ростов н/Дону, 1998. – С. 54–57.
102. Переход к рынку. – М., 1990. – С. 68.
103. Там же. – С. 73.
104. Там же. – С. 220.
105. Там же. – С. 211.
106. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М., 1991. – С. 36.
107. Переход к рынку. – М., 1990. – С. 101.

108. *Абалкин Л.И.* Неиспользованный шанс. – М., 1991. – С. 225–228.
109. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики. – М., 1996. – С. 96.
110. *Платонов С.* После коммунизма. – М., 1991. – С. 357.
111. Там же. – С. 371, 373.
112. Там же. – С. 367–368.
113. Там же. – С. 375.
114. Там же.
115. *Казачков М.* Лента Мёбиуса // Дружба народов. – 1991. – № 5. – С. 235.
116. Там же. – С. 238.
117. Там же. – С. 239.
118. Там же. – С. 247.
119. Там же. – С. 251.
120. *Абалкин Л.* Неиспользованный шанс. – М., 1991. – С. 86.

Глава 9

ВЫСШЕЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РУКОВОДСТВО СССР НА КОНЕЧНОМ ЭТАПЕ ПЕРЕСТРОЙКИ

9.1. ВЫСШЕЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РУКОВОДСТВО СССР ДО АВГУСТОВСКИХ СОБЫТИЙ 1991 ГОДА

На конечном этапе перестройки произошли очень существенные изменения в структуре и составе высшего хозяйственного руководства СССР и РСФСР. Прежде всего радикально изменилась роль партийных и правительственных органов. Решением 19-й партийной конференции (июнь 1988 года) партии предписано было заниматься преимущественно политическими и идеологическими вопросами. Хозяйственные вопросы были отнесены к сфере деятельности Советов – законодательных и исполнительных органов. Эти решения не остались на бумаге. Уже осенью 1988 года были приняты документы об изменении функций Секретариата ЦК КПСС и реорганизации аппарата ЦК партии и местных партийных органов. В результате из аппарата партийных органов были исключены (кроме сельского хозяйства) отделы, отвечавшие за отдельные отрасли экономики. Поскольку именно эти отделы готовили решения Секретариата ЦК партии и Политбюро ЦК, автоматически эти вопросы ушли из рассмотрения высших партийных органов. К тому же больше года после решения конференции Секретариат ЦК КПСС вообще не собирался.

Основная часть хозяйственных вопросов начала разрабатываться в аппарате правительства и рассматриваться Советом министров СССР без оглядки на Политбюро ЦК КПСС, а Верховный Совет СССР и Съезд народных депутатов СССР, после выборов в эти органы весной

1989 года, начали играть в соответствии с Конституцией СССР реальную роль в определении экономической политики и даже в подборе министров СССР. После выборов Президента СССР в марте 1990 года и XXVIII съезда партии (июль 1990 года) роль партийных органов в решении экономических вопросов еще больше уменьшилась. Заседания Политбюро ЦК партии собирались очень редко и принципиальные вопросы экономической политики на них уже не рассматривались. Даже отношение партии к программе «500 дней» не стало предметом рассмотрения Политбюро ЦК КПСС. Эти вопросы поднимались на пленумах ЦК КПСС, но обычно пленумы выражали согласие с позицией Генерального секретаря ЦК партии, хотя в прениях она ожесточенно и критиковалась отдельными членами ЦК КПСС.

Другим изменением в структуре хозяйственного руководства СССР было повышение роли союзных республик. Особенно это стало заметно после выборов весной 1990 года Верховного Совета РСФСР, принятия им Декларации о государственном суверенитете России и избрания на пост Председателя Верховного Совета РСФСР Б.Н. Ельцина (июнь 1990 года). После этого аналогичные решения о государственном суверенитете приняли и другие союзные республики. В результате голос союзных республик в решении многих хозяйственных вопросов стал звучать намного громче.

Если говорить о руководстве КПСС, то оно, как и в предыдущий период, возглавлялось М.С. Горбачевым, и поэтому мне остается в отношении него сослаться на те оценки, которые были даны ранее [1]. Он оказался совершенно беспомощным в обстановке разворачивающегося экономического кризиса и метался из стороны в стороны, не будучи способным принять какое-то определенное решение. Его низкие качества государственного деятеля сказались и на крайне неудачном выборе экономических советников. Он осознал это слишком поздно [2]. В 1989 году – первой половине 1990 года в Политбюро еще звучали голоса секретарей ЦК КПСС по экономическим вопросам, не очень компетентных – Н. Слюнькова и особенно Александра Яковлева, никогда не имевшего дела с экономикой ни в практическом, ни в научном плане (что не помешало ему в течение нескольких лет возглавлять Институт мировой экономики и международных отношений), но все более значимо становилось влияние секретаря ЦК КПСС, а с весны 1989 года – и члена Политбюро ЦК КПСС В.А. Медведева. Его выдвижение отражало стремление М.С. Горбачева «интеллектуализиро-

вать» деятельность высших органов партии, как это попытался сделать Сталин на XIX съезде партии. И так же неудачно, выбирая не тех «интеллектуалов». Хотя В.А. Медведев и был еще в 1960-е годы доктором экономических наук, ничего выдающегося в науке он не совершил (как и подавляющая часть других докторов экономических наук). Его последующая карьера была связана в основном с работой в партийных органах. Как и для многих других научных работников-экономистов, для него была характерна оторванность от хозяйственной жизни. В качестве вопиющего примера неудачности подбора экономических советников Горбачевым можно указать на назначение в качестве его помощника по экономическим вопросам О. Ожерельева, не известного ни до этого назначения, ни впоследствии научными работами.

Наиболее заметным изменением в составе Совета министров СССР в этот период было введение в его состав в качестве заместителя председателя правительства академика Л.И. Абалкина. В своих очень содержательных и откровенных воспоминаниях Л.И. Абалкин показывает, что в правительстве СССР в этот период сложилось два крыла: прорыночное – из экономического блока правительства, и «консервативное» – из большинства руководителей отраслевых министерств, намного лучше понимающих и знающих реальную хозяйственную жизнь [3]. Н.И. Рыжков занимал колеблющуюся позицию, воспринимая доводы отраслевой группы и добровольно-вынужденно под страхом «возврата к 1937 году», давлением Горбачева и «общественного мнения» присоединяясь к экономическому блоку правительства. Тем не менее правительство Рыжкова не было готово принять радикальные реформы, предлагавшиеся в программе «500 дней».

Важным этапом в формировании высшего хозяйственного руководства СССР стало начало 1991 года, когда создавалась президентская вертикаль с непосредственным подчинением правительства СССР (Кабинет министров СССР) Президенту СССР. Во главе Кабинета министров СССР был поставлен министр финансов СССР В.С. Павлов. Обновился и состав экономических советников Президента СССР. Из числа экономических советников ушли из-за несогласия с политикой Горбачева в отношении Литвы, а возможно, не желая нести ответственности за экономические неудачи, С.С. Шаталин и Н.Я. Петраков. По-видимому, уменьшилась роль А.Г. Аганбегяна в формировании экономической политики. Главным экономическим советником президента стал Ю.В. Яременко. Усилилась роль

Г.А. Явлинского [4]. Думаю, что смена экономических советников имела положительное значение. Особенно назначение Ю.В. Яременко – действительно крупного и оригинального мыслящего ученого. Другое дело, что власть и возможности Президента СССР в это время резко уменьшились.

Самым примечательным изменением в исполнительной власти в СССР в 1991 году (до августовского путча) было назначение в качестве главы Кабинета министров СССР В.С. Павлова. Оно примечательно несколькими обстоятельствами. Во-первых, после очень длительного перерыва (возможно, после смерти Ленина) во главе правительства СССР встал профессиональный экономист с большим опытом практической работы в области финансов, он занимался также научной деятельностью. Во-вторых, он имел самостоятельную концепцию развития экономики и не должен был поэтому полагаться на своих советников. В-третьих, у него были волевые качества, совершенно необходимые для крупного государственного деятеля, особенно в кризисной экономической ситуации. Эти волевые качества проявились и в его конфликтных взаимоотношениях со своим непосредственным начальником – Президентом СССР, и в отношениях с президентом и правительством РСФСР, с руководителями общественных движений (например, шахтерского движения).

Вместе с тем возможности проведения экономической политики В.С. Павловым и его правительством были весьма ограничены. Прежде всего, конечно, острейшим экономическим и политическим кризисом. Во-вторых, ролью Кабинета министров СССР как придатка президентской власти. В-третьих, резким ослаблением центральной власти в этот период в пользу власти союзных республик и регионов. В.С. Павлов настойчиво пытался выйти из этих ограничений, но, не имея поддержки Президента СССР и, в критические минуты, Верховного Совета СССР, не сумел этого сделать. Наиболее примечательной легальной попыткой расширить свои полномочия была его просьба к Верховному Совету СССР в июне 1991 года получить дополнительные полномочия для правительства СССР, сорванная вмешательством М.С. Горбачева. Участие В.С. Павлова в августовском путче диктовалось, как мне представляется, именно стремлением выйти из ограничений, которые мешали правительству СССР эффективно руководить экономикой.

Экономические взгляды В.С. Павлова формировались в процессе его практической и научной деятельности, они достаточно подробно изложены в его воспоминаниях и, конечно, в практической деятельности на посту главы правительства.

Попытаюсь их изложить, как я их понял. Он был приверженцем первенства финансовых и денежных отношений в экономическом механизме – не только в рыночном механизме, что очевидно, но и в условиях командной экономики. Он рассматривал изменения в рамках командной экономики как зарождение нормального эволюционного перехода к рыночной экономике [5]. В качестве таких (нереализованных) изменений он воспринимал и готовившуюся с его активным участием в начале 1980-х годов реформу оптовых и розничных цен, направленную на обеспечение рентабельности убыточных видов продукции и устранение излишней рентабельности других видов продукции. Он полагал, что подобная реформа позволит улучшить структуру советской экономики [6]. При всей полезности такой реформы для выявления реальной структуры экономики и уменьшения спекуляции, думаю, что он переоценивал роль финансовых отношений в командной экономике, которые носили, по необходимости и ее основному смыслу, пассивный характер. Как бы то ни было, у него была своя линия в экономической политике даже в период застоя. Указанные изменения должны были содействовать прогрессивным структурным изменениям в экономике, которым В.С. Павлов всегда, даже в самый трудный 1991 год, придавал огромное значение. Он глубоко понимал непригодность ее структуры в прежнем виде для обеспечения эффективного и успешного экономического развития страны. Это касалось и гипертрофии военно-промышленного комплекса, и утяжеленности ее структуры, и слабости научно-технического потенциала. Важной особенностью экономических взглядов Павлова, которая, по-видимому, повлияла на его присоединение к ГКЧП, явилось требование стабильной политической власти в период экономических и структурных реформ. Здесь он опирался на опыт успешного экономического развития стран Юго-Восточной Азии и Китая в условиях авторитарного режима в этих странах [7]. Как уверяет в своих воспоминаниях В.С. Павлов, он уже в 1986 году был сторонником допущения частной собственности в советскую экономику, что тогда считалось полной крамолой [8]. К несомненным теоретическим заслугам Павлова надо отнести отстаивание им идеи параллельной валюты еще в середине 1980-х годов.

В.С. Павлов отчаянно боролся с разрушительной линией российского руководства в 1990 году, направленной на развал единой кредитно-финансовой системы СССР вообще, на антиконституционный захват и расчленение кредитной системы СССР, справедливо рассматривая эти действия как угрожающие развалом всей денежной и финансовой системы и развалом самого СССР [9]. В этой борьбе он не нашел поддержки со стороны М.С. Горбачева и вынужден был отступить. Он сумел, в отличие от российских руководителей, разглядеть мошеннические намерения многочисленных попыток денежного трансферта [10], хотя в этой идее были и рациональные моменты. Резко выступал и против программы «500 дней» как авантюристической, хотя некоторые его обвинения в ее адрес выглядят несправедливыми (например, что «Явлинский беспечно убрал из правительственной Программы все степени защиты») [11].

При всем том, видя, по его утверждению, разрушительные последствия экономической политики М.С. Горбачева, В. Павлов не предпринял ни малейшей попытки отмежеваться от нее, подав в отставку, — он оставался в этом отношении обычным советским чиновником. Нельзя с него снять ответственность и за развал финансовой системы СССР и государственного бюджета СССР в 1989–1990 годах. Покорность В.С. Павлова не осталась невознагражденной. После принятия решения о создании Кабинета министров он был назначен его председателем, правда, как пишет Горбачев, по настоянию глав союзных республик. И здесь мы переходим к оценке его деятельности во главе правительства СССР, памятуя при этом о тех ограничениях, с которыми он сталкивался.

Рассматривая его деятельность в качестве главы правительства страны, следует прежде всего отметить утверждения об антирыночном характере этой деятельности, связанные с его участием в ГКЧП и некоторыми его решениями в экономической области. Напротив, многие его действия в этот период продвигали СССР к рыночной экономике, иногда даже слишком поспешно. Начну с изменений в составе Кабинета министров СССР по сравнению с правительством страны. Прежде всего резко сократилось число промышленных министерств — организационный оплот командной экономики. «Фактически из чисто гражданских министерств мы оставили только одно — автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения» [12]. Можно даже усомниться, не проявил ли здесь В. Павлов чрезмерную поспешность в демонтаже

командной экономики. Он и сам отмечал эту возможность, говоря, в частности, о возможности потери прикладной науки, которая финансировалась министерствами [13]. При нем была проведена не только давно откладываемая реформа директивных оптовых и розничных цен, но и частичная их либерализация с введением как регулируемых розничных цен, так и договорных цен, преимущественно на непродовольственные товары [14]. Продолжались и даже интенсифицировались процессы либерализации в области производства, распределения продукции и внешнеэкономических связей. Частично (например, в области внешнеэкономических связей) это были стихийные процессы, с которыми правительство было не в состоянии бороться. Определенно В.С. Павлов высказывался и за продолжение усилий по разгосударствлению и приватизации. Выступая перед Верховным Советом СССР с программной речью в конце апреля 1991 года, он говорил: «О необходимости коренных изменений собственности – средства производства должны наконец получить реального хозяина» [15]. Вместе с тем он отмечал, что «мы не ставим задачей полную ликвидацию государственной собственности на средства производства... Тем более, с учетом наших пространств, традиций коллективизма и государственности такой подход совершенно неприемлем» [16]. Первоочередной задачей он считал, как и в программе «500 дней», малую приватизацию в сфере торговли, общественного питания и бытового обслуживания, которая уже в 1992 году должна была охватить две трети всех предприятий. Что касается крупных и средних предприятий, то он считал необходимым их акционирование с сохранением значительной доли акций в руках государства и лишь постепенной передачей их в частные руки при недопущении к ним средств теневой экономики [17]. О прорыночной ориентации В.С. Павлова свидетельствовал и выбор им своего первого заместителя по вопросам экономической политики – В.И. Щербакowa, к тому времени определенно человека прорыночной ориентации. Вместе с тем В.С. Павлов подчеркивал важность сохранения дисциплины и организованности в экономике. «Слишком большой может оказаться цена нашей расхлябанности и мягкотелости.... Где нет дисциплины и порядка, там царит только хаос» [18]. Эти жесткие слова он относил к призывам проведения политических забастовок. Но наиболее очевидные сомнения во всеилии рыночных методов проявлялись у Павлова при выборе экономических советников и в проведении структурной и финансовой политики. Даже в самых отчаянных условиях экономиче-

ской жизни он не забыл о значении структурных слабостей советской экономики в создании этих трудностей. Так, в том же выступлении в Верховном Совете СССР он, говоря о возможности экономии сырьевых ресурсов, повышения качества продукции и улучшения условий труда, отмечал, что «крайняя отсталость технологий, изношенность оборудования не позволяет сделать этого... Фактические сроки службы оборудования вдвое превышают нормативные» [19]. В ходе международных переговоров с правительствами западных стран и крупнейшими бизнесменами он стремился заинтересовать их вкладывать средства в модернизацию советской экономики, в крайне отстававшие в СССР отрасли промышленности – нефтепереработку и сельскохозяйственное машиностроение [20].

Проводя рыночные реформы и расширяя внешнеэкономическое сотрудничество с западными странами в целях модернизации советской экономики, В.С. Павлов достаточно твердо давал отпор и отечественному теневому капиталу, и при необходимости западным деловым кругам. В отношении отечественного теневого капитала речь идет о денежной реформе марта 1991 года, когда были изъяты из обращения сверх определенного минимума наиболее крупные купюры, концентрировавшиеся как раз у «теневиков». Что касается западного капитала, то речь идет о разоблачении организованной им массовой скупке рублей для облегчения спекулятивного вмешательства в экономическую жизнь СССР. И то, и другое вызвало яростную критику и внутри страны, и за рубежом со стороны пострадавших от этих мероприятий.

О характере экономического курса Павлова свидетельствует его выбор в качестве мозгового центра ЭТЦ – Экспериментального творческого центра под руководством Сергея Кургияна. В предыдущей главе я уже писал о выдающейся книге, выпущенной сотрудниками этого Центра в 1990 году «Постперестройка». Недавно были обнародованы важные подробности об этом Центре бывшего его сотрудника Сергея Кугушева. Говоря о Кургияне, он пишет: «Блестящий физик, оригинальный математик, человек глубоко культурный и образованный, в начале 1980-х годов он резко и неожиданно изменил стиль и само направление жизни. Свел к минимуму занятие наукой и стал режиссером. Он создал невиданный дотолле театр-лабораторию, стал первым режиссером-исследователем. Его театр выглядел подпольным, но при этом негласно поддерживался партийной и чекистской элитой СССР... Кургиян был одним из последних настоящих коммунистов.

Мы тогда хотели создать что-то подобное западным «фабрикам мысли», вроде знаменитого РЭНДа, объединив в новой структуре мысль и действие, формирование программ, ориентаций и политики правящей элиты... Хотелось нащупать путь выхода Советского Союза из кризиса, спасти Красную Атлантиду, которую уже начали захлестывать злые волны... Кургинян стремился стать вождем советского интеллектуального класса... В театр мы привлекли всех умных людей, независимо от их политических воззрений, личных свойств... На базе театра был создан ЭТЦ – Экспериментальный творческий центр [21].

Говоря конкретно о своем сотрудничестве с В. Павловым, Кугушев пишет: «Я хорошо помню, как вместе с Кургиняном мы готовили насыщенный фактами доклад о финансовой войне против Советского Союза. И эту операцию пытался сорвать Валентин Павлов – еще одна трагическая фигура... Выдающийся человек, который не боялся взять на себя ответственность. Помните, как вся демократическая пресса и «оболваненный» ею народ ненавидели Павлова за обмен пятидесяти-, сторублевых купюр в начале 1991-го? Так вот, он пошел на этот шаг под воздействием нашего доклада, если бы Павлов не совершил этого самопожертвования, начало 1990-х годов было бы еще более трудным и кровавым для нашей многострадальной Родины» [22]. И дальше Кугушев пишет о том, как 19 августа, чтобы выяснить ситуацию, он отправился в Дом правительства и беседовал там с помощником Павлова [23]. И если следовать мудрой поговорке: «С кем поведешься – от того и наберешься», то сотрудничество В.С. Павлова с ЭТЦ говорит не только о его высоком интеллектуальном уровне, но и о характере его намерений.

Отношения В.С. Павлова с М.С. Горбачевым по вопросам экономической политики обострялись почти непрерывно. Горбачев резко осудил выступление Павлова в Верховном Совете СССР 17 июня 1991 года, а между тем в выступлении были достаточно обоснованные предложения по улучшению экономического положения СССР, причем в русле проведения рыночных реформ (они замалчивались советской экономической и исторической литературой постсоветского периода): предоставление правительству права законодательной инициативы, предоставление Кабинету министров СССР права принимать решения нормативного характера по реализации программ экономической стабилизации и экономической реформы, разрешить правительству создать централизованную независимую единую налоговую службу, восстано-

вить единство банковской системы. Особо важное значение имели его предложения по борьбе с организованной преступностью. Он предлагал создать на базе централизации и укрепления соответствующих служб различных правоохранительных органов единую общесоюзную службу борьбы с организованной преступностью [24]. Как резонно пишет В.С. Павлов: «Кроме попытки что-то реально противопоставить развалу и разворовыванию страны, здесь ничего нет» [25]. Это и было, видимо, его самым большим преступлением в глазах М.С. Горбачева. Была в этих мерах и другая цель – сохранить и даже укрепить ведущую роль Союза в экономике, что автоматически сделало его врагом некоторых руководителей союзных республик, в первую очередь Б.Н. Ельцина.

Как будто полностью в противоположном направлении шло принятое 15 июня 1991 года Постановление Кабинетов министров СССР «Об организационных мерах по разработке производственных программ и прогнозов социально-экономического развития предприятий, регионов, республик и Союза на 1992 год в условиях формирования рыночных отношений». Главным нововведением этого постановления было решение о том, что «разработка планов и прогнозов на 1992 год на всех уровнях управления в отличие от прошлых лет (с учетом перераспределения функций между ними) должно вестись исключительно снизу, путем обобщения намерений предприятий по строго ограниченному числу показателей» [26]. Это могло означать полную ликвидацию всякого планирования экономики. Однако постановление все же сохраняло (хоть и уменьшенный) объем принудительного заказа в обрабатывающей промышленности – 50 %, а в добывающей промышленности и в сельском хозяйстве – даже 70 % [27]. Таким хитрым маневром Павлов, на словах ликвидируя плановую экономику, на деле сохранял ее, пусть и в урезанном виде. Сохранял он и первенство Центра в управлении экономикой.

Следствием растущего недовольства Павловым со стороны М.С. Горбачева и руководства некоторых союзных республик явилась договоренность Горбачева с Ельциным и Назарбаевым в конце июля 1991 года о замене Павлова на посту главы правительства СССР после заключения Союзного договора.

Следующим этапом противостояния Павлова и Горбачева явилась борьба вокруг заключения Союзного договора. Получив текст договора, Павлов от своего имени направил Горбачеву ряд обоснованных

замечаний по содержанию документа, указывавших на неспособность Союза эффективно осуществлять свои экономические функции в соответствии с положениями Договора [28]. Затем он организует утечку информации о содержании договора, считавшегося секретным, в печать [29]. И уже накануне августовских событий президиум Кабинета министров СССР и его эксперты очень обстоятельно проанализировали текст Союзного договора и указали на экономическую нежизнеспособность образовавшегося в соответствии с ним государства [30].

Может возникнуть вопрос, как совместить данную, в высшей степени положительную, характеристику В.С. Павлова в качестве главы правительства СССР с удручающим состоянием экономики СССР в 1991 году. Не отрицая возможных ошибок В.С. Павлова, повторю, что у него были исключительно ограниченные возможности, которые он безуспешно пытался расширить.

Важным элементом исполнительной власти в этот период был Государственный банк СССР. В ряде вопросов экономической политики позиция его председателя В.В. Геращенко совпадала с позицией Кабинета министров СССР (обмен денег, единство кредитной системы, некоторые другие), но в главном вопросе – характере образующейся банковской системы позиция Государственного банка СССР оставалась деструктивной. Она позволяла создавать множество слабых коммерческих банков, преследующих преимущественно спекулятивные цели. Анализ деятельности Госбанка СССР в этот период в целом не создает впечатления активной (в меру его возможностей) – за укрепление денежной системы страны.

Законодательные органы СССР (съезды народных депутатов, Верховный Совет СССР) в этот период активно участвовали в формировании экономической политики. К сожалению, до сих пор их деятельность не проанализирована тщательно в исторической литературе. Участие законодательных органов в принятии важнейших экономических решений (бюджет, экономические законы, отношение к программе «500 дней») показывает большую зрелость, чем в начальный период их деятельности. Тем не менее эти органы разделяли примерно ту же растерянность перед лицом нарастающего экономического кризиса, что и исполнительная власть. Только ведущая фракция «Союз» в Верховном Совете СССР сформулировала в конце марта 1991 года относительную внятную экономическую программу с помощью временно введенного чрезвычайного положения [31], но ничего не сделала для

ее проведения через законодательные органы и корректировки действий исполнительной власти.

В 1991 году растущую роль в экономической политике играли союзные республики, но только по РСФСР – крупнейшей союзной республике имеются достаточные данные для оценки этой политики.

Если говорить о роли Российской коммунистической партии в экономике в рассматриваемый период, то она была ничтожной. Партия, с момента ее образования летом 1990 года занявшая яро антирыночную позицию, не смогла сколько-нибудь эффективно воздействовать даже на деятельность законодательных органов республики, которые были укомплектованы преимущественно членами КПСС. Вопреки линии своих руководящих органов депутаты – члены КПСС послушно голосовали за самые радикальные законы, открывающие дорогу капитализму в РСФСР.

Центральной фигурой в государственной и экономической жизни РСФСР (в сфере подчиненности республиканским властям) с момента избрания Председателем Верховного Совета РСФСР в конце мая 1990 года стал Б.Н.Ельцин. Его поневоле приходится сравнивать с главной фигурой союзной политической жизни – М.С. Горбачевым. При том что это люди одного поколения, условия формирования их личности были разными. Начать можно с образования. Один имел юридическое образование (в широком народном сознании и небезосновательно в советских условиях – болтун), другой – техническое (инженер-строитель). Один с первых шагов самостоятельной жизни и до конца политической карьеры – комсомольский и партийный аппаратчик, другой – хозяйственник, последовательно проходивший все ступени хозяйственного руководства, прежде чем перейти в партийный аппарат, да и там сначала и долгое время руководил его хозяйственными отделами. Один – везунчик, плавно переходивший с одной партийной должности на другую благодаря своей бесконфликтности, другой – работавший в тяжелейшей отрасли экономики и непрерывно конфликтующий и с начальством (или с его частью), и с подчиненными. Наконец, один возглавлял курортную и сельскохозяйственную область, другой – крупнейшую промышленную и строительную, с очень крупным военно-промышленным комплексом. Кажется, все преимущества были у Ельцина, и законное право руководить не только РСФСР, но и СССР у него было большее, чем у Горбачева. Однако в условиях демократизации политической жизни и перехода к рыночной

экономике многие достоинства Ельцина как руководителя хотя бы частично обесценивались. Все большее значение приобретали другие качества – общая гуманитарная, политическая и экономическая культура, способность подбирать соратников. Именно с этими качествами у Ельцина дело обстояло неблагоприятно. Для решения стоявших перед ним в прошлом задач они не требовались, в вузе им не обучали. И, конечно, понимание рыночной экономики было ничтожным, как и у подавляющего числа советских людей и хозяйственных руководителей, даже у ученых-экономистов. Не говорю уже (что самое важное) о принципиальной возможности перехода к рыночной экономике. Таким образом, в области экономики Ельцину приходилось решать две задачи: через невозможное перейти к рынку и совершить этот переход наиболее эффективно. И притом в относительно демократической политической системе и с ограниченными возможностями России в экономической области до сентября 1991 года.

Если анализировать экономическую деятельность Б.Н. Ельцина на посту сначала Председателя Верховного Совета РСФСР, а затем Президента РСФСР (с июня 1991 года), то приходится констатировать, что основные его усилия были направлены не на решение растущих экономических проблем республики, а на противостояние Центру по любому поводу и вне какой-либо очевидной связи с рациональностью и обоснованностью этого противостояния, зачастую ценой усиления хозяйственного хаоса в СССР. В качестве примера можно привести противостояние РСФСР и Центра по вопросу о единстве кредитно-денежной и финансовой системы. Никакой осмысленной общеэкономической политики даже с ограниченными возможностями республики не проводилось. Экономические инициативы РСФСР в этот период носили скорее показательный, чем деловой, характер. Так, РСФСР поддерживала план «500 дней» и даже в начале октября 1990 года Верховный Совет РСФСР принял решение о начале его претворения с 1 ноября 1990 года, но очень быстро забыл об этом решении. В сущности, РСФСР в 1990–1991 годах продолжала общий курс советского руководства в хозяйственной области, в чем-то даже более жесткий, на что справедливо сетовал В.С. Павлов [32]. Конечно, экономические возможности России были ограничены, но даже при намного более ограниченных возможностях Москве в этот период удавалось сделать гораздо более значительные и эффективные шаги в хозяйственной области [33]. Верховный Совет РСФСР принимал многочисленные

законы по самым различным областям хозяйственной жизни, но почти все они оставались нереализованными (как декреты советской власти в «период Смольного» – от Октябрьской революции до переезда советского правительства в Москву в марте 1918 года). Неэффективность действий Б.Н. Ельцина после избрания его Председателем Верховного Совета РСФСР побудила почти весь состав Президиума Верховного Совета РСФСР потребовать его отставки в марте 1991 года, и исключительно по политическим соображениям эта отставка тогда была отклонена. Одним словом, меньше чем за год нахождения Ельцина во главе РСФСР выявилась его непригодность для этого поста.

У Ельцина в этот период тоже были экономические советники. Ими оказались Павел Медведев и Игорь Нит. Оба преподаватели МГУ и специализировались на экономико-математических методах. В отличие от большинства ученых этого направления они обладали острым интересом к реальному положению в экономике и весьма критически, но реально оценивали и ее состояние, и роль отдельных экономических институтов. Поэтому они видели утопичность попыток быстрого перехода к рынку и подвергли суровой критике программу «500 дней», несмотря на словесную приверженность к ней их непосредственного начальника. Они были (вместе с В.Д. Белкиным) авторами более реалистичной программы перехода к рынку с помощью обратимых денег. Несмотря на свои достоинства как экономистов, они владели все же более низким научным потенциалом, чем, например, советник Президента СССР Ю.В. Яременко. Особенно им не хватало знания макроэкономической статистики и реальных макроэкономических пропорций, положения в отдельных отраслях экономики.

Сформированное летом 1990 года правительство РСФСР оказалось по профессиональным качествам значительно слабее правительства СССР (и правительства Н.И. Рыжкова, и правительства В.С. Павлова). Состав республиканского кабинета министров комплектовался из хозяйственников второго и третьего эшелонов. К тому же почти никто из них не имел видимых хозяйственных достижений. Очень слабым руководителем оказался и его глава И. Силаев. Он, правда, единственный был из первого эшелона, но на занимаемых им важных постах (министра авиационной промышленности, главы гражданского машиностроительного комплекса) серьезных достижений не имел. Это отмечали не только противники российского руководства, но и его горячие сторонники. Даже относившийся с большой симпатией к Силаеву

Олег Попцов вынужден был сказать о «скверной работе правительства» (правительства Силаева) [34]. Правда он оправдывает это тем, что «оно попросту результативно работать и не могло. Потому что с первых минут выполняло не экономическую, а политическую задачу, оно должно было доказать, что у суверенной России появилось суверенное правительство» [35]. Но оправдание хуже всякого обличения: вместо правительства – его символ. Еще хуже отзывается о правительстве Силаева Борис Федоров, бывший в нем некоторое время министром финансов: «В российском правительстве Ивана Силаева (1990–1991 гг.) в тот момент не было ни одного серьезного экономиста и ни одного по-настоящему решительного человека... К осени 1991 года все более очевидной становилась вопиющая некомпетентность тогдашнего российского правительства Ивана Силаева» [36]. Дело дошло до того, что Верховный Совет РСФСР, выдвинувший его и долгое время поддерживавший его, вынужден был летом 1991 года выразить публичное порицание деятельности правительства Силаева. Правительство Силаева «прославилось» несколькими скандалами, которые надолго опозорили его в глазах мира и думающих (которых тогда было немного) россиян. Наиболее громким из них было «дело Фильшина». Один южноафриканский мошенник, связанный с колумбийской мафией, предложил российскому правительству трансферт – 7 млрд долларов на 140 млрд р. по курсу 20 р. за доллар (ниже, чем тогдашняя цена рубля на черном рынке). Несомненно, что российское правительство тогда отчаянно нуждалось в иностранной валюте, чтобы закупить на нее потребительские товары и хоть как-то выполнить свои предвыборные обещания по улучшению положения населения России и заодно пополнить бюджет. Но в такой небесмысленной сделке оно связалось с явным мошенником, не удосужившись проверить ни его биографию, ни экономические возможности. К тому же условия сделки были явно невыгодными для России и юридически весьма сомнительны [37]. Столь же экономически и юридически безграмотными были операции с чеками «Урожай», обогатившими А. Тарасова (и, несомненно, ряд высокопоставленных российских чиновников), сделка с израильской фирмой «Нога» на поставку продовольствия. Ни один из чиновников, ответственных за эти безграмотные (если не преступные!) действия, не понес наказания. Сам Г.И. Фильшин отделался смещением с поста заместителя главы правительства. Подобных грубейших ошибок, близких к уголовным преступлениям, союзное правительство в этот период

не допускало. Возникает законное подозрение в коррумпированности хотя бы части правительства Силаева. Это подозрение усиливается тем, что именно российское правительство отказалось подключиться к формированию системы борьбы с организованной преступностью, начатой в союзном министерстве внутренних дел и поддержанном в большинстве союзных республик. Мало волновал российские власти и уровень жизни наименее защищенных слоев населения.

Понятно, что при видимости действий правительства Силаева более самостоятельные и грамотные экономисты ему не были нужны. Так, уже через три месяца после назначения на должность заместителя премьер-министра покинул правительство Григорий Явлинский, лишь полгода продержался на посту министра финансов другой участник составления программы «500 дней» – Борис Федоров.

Единственной сферой экономической деятельности, которой правительство не могло избежать, было составление и выполнение бюджета РСФСР. Не будучи способно наладить подведомственную ему экономику или собрать налоги, правительство Силаева с одобрения Ельцина и Верховного Совета РСФСР пошло по самому легкому пути. Оно в несколько раз сократило отчисления в союзный бюджет на общесоюзные нужды, предоставив Центру решать возникшую проблему дефицита союзного бюджета за счет эмиссии. Но и этот облегченный бюджет в реальном исчислении (с учетом инфляции) выполнялся очень плохо, с большим дефицитом, покрываемым той же эмиссией.

Следует отметить, что первый состав правительства Силаева был весьма умерен в отношении планов приватизации и в этом отношении практически не отличался от союзного правительства. Так, в предложенной III съезду народных депутатов РСФСР (март 1991 года) экономической программе предусматривалось в течение 2–3 лет перевести в акционерную, кооперативную, частную собственность лишь 30 % государственной собственности. На весь процесс приватизации и разгосударствления отводилось 10–15 лет, при этом даже по его завершению в государственной собственности предполагалось оставить 30–40 % [38]. Именно за эту умеренность деятельность первого состава правительства Силаева подвергалась резкой критике со стороны либеральных экономистов и радикальных демократов. Заметное место в деятельности правительства Силаева в ряду других отчаянных усилий получить иностранную помощь и инвестиции явилось издание ряда постановлений о создании свободных экономических зон в нескольких

районах страны, преимущественно отдаленных (например, на Сахалине или в Находке), но также и важной для экономики страны Кемеровской области. Велись даже дискуссии о превращении всего Санкт-Петербурга в свободную экономическую зону (в этой деятельности активно участвовал Анатолий Чубайс). Почти все эти проекты остались на бумаге.

После выборов Президента РСФСР правительство республики было заново сформировано. Хотя Силаев к этому времени уже достаточно показал свою некомпетентность, ему снова было поручено возглавить его. Второе правительство Силаева значительно отличалось от первого. Оно потеряло уже несколько министров. В новом составе появилось два новых заместителя главы правительства: бывший второй секретарь ЦК Компартии Армении и сослуживец Ельцина по Свердловскому обкому КПСС – Олег Лобов и бывший директор московского крупного оборонного завода Ю. Скоков. Появилась новая должность – министр экономики, которым 15 августа 1991 года стал малоизвестный экономист прорыночной ориентации Евгений Сабуров. К этому времени под контроль российского правительства уже перешли многие предприятия тяжелой промышленности России, и ответственность министра за развитие российской экономики выросла. В чем-то новый состав правительства выгодно отличался от первого, в чем-то потерял, но общий провинциальный его характер остался. Выработанный Е. Сабуровым и его научными советниками (Владимир Волконский был наиболее видным из них) план реформирования российской экономики не был представлен Верховному Совету РСФСР и остался на бумаге.

Председатель Центробанка РСФСР Геннадий Матюхин, научный работник в области капиталистического денежного обращения, не имевший никакого опыта хозяйственной и административной работы, как и знаний реалий советской экономики, что видно из анализа развития банковской системы, оказался столь же виновным в ее дезорганизации, как В.В. Герашенко – на союзном уровне. Столь же велик был вклад Г. Матюхина и в разрушение денежной системы, ибо Центробанк РСФСР, хотя и неохотно, финансировал огромный дефицит государственного бюджета РСФСР.

Верховный Совет РСФСР также ответственен за экономический кризис в республике в этот период. Имея огромные полномочия, он очень слабо использовал их для контроля деятельности правительства

РСФСР, хотя изредка критиковал эту деятельность вместо того, чтобы отправить в отставку правительство. Преобладало стремление защитить из престижных соображений правительство РСФСР в его борьбе с Центром. И это при том, что первый заместитель Верховного Совета РСФСР Р. Хасбулатов имел достаточно экономических знаний, чтобы правильно оценить эффективность работы правительства и Центробанка республики.

Общая эффективность деятельности правительства Силаева отражается в результатах экономики России. По подавляющему большинству показателей экономика России развивалась хуже, чем в целом по СССР. Хотя объективно у нее были многие преимущества, в особенности наличие богатейших запасов полезных ископаемых и развитой нефтяной и газовой промышленности. Правда, были более острые проблемы с военно-промышленным комплексом, производство в этой сфере как раз в 1991 году начало быстро сокращаться.

Крайняя слабость государственного руководства РСФСР в этот период достаточно точно оценивалась частью этого руководства во главе с Геннадием Бурбулисом. В подготовленном по его заданию накануне августовских событий 1991 года аналитическом документе «О положении России и перспективах деятельности Президента», в частности, констатировалось: «Негативные процессы носят необратимый характер, что означает не углубление кризиса, а практически развал экономики» [39]. Не пытаясь в своем кругу свалить этот кризис на союзное руководство, авторы документа самокритично связывают его с неэффективностью российского руководства и со всей российской государственностью: «Вместо быстрого укрепления управленческой вертикали, вместо установления в пределах России единой жесткой исполнительской дисциплины и ответственности происходит разрушение даже существующей, наполовину эфемерной, государственности. Если эту тенденцию в ближайшее время не остановить и не повернуть вспять, утрата стратегической управляемости в Российском государстве достигнет роковой черты, за которой восстановление порядка в рамках конституционных средств становится маловероятным» [40]. Вполне в духе документов ГКЧП, но применительно к РСФСР.

Выход из этого кризиса документ связывает с созданием «сильного эффективного государства» [41]. В этой связи в документе подвергается беспощадной критике высшее руководство исполнительной власти РСФСР. В отношении Б.Н. Ельцина в нем констатируется, что за год

лидерства он, как и Горбачев, не смог сформировать работоспособной команды. «После избрания Б.Н. Ельцина Президентом РСФСР все недостатки избранного стиля лидерства резко усугубились. Право Президента издавать нормативные указы и распоряжения делало его необычайно вождельенной добычей для соискателей всевозможных благ и должностей. Доступ к Президенту стал самой дорогой и твердой валютой, а люди, регулирующие этот доступ, обладателями нигде не узаконенной, но вполне реальной "теневой власти", приносящей баснословные дивиденды. В российском Белом доме воцарился дух Клондайка – толпы старателей, тесня друг друга, ринулись столбить участки у золотой жилы президентства» [42]. Даже коммунисты не могли бы так уничтожающе охарактеризовать деятельность Президента РСФСР.

Столь же уничтожающе выглядит и оценка правительства Силаева. «Совмин РСФСР и особенно его аппарат стали классическим образчиком "номенклатурной колоды", которая от перетасовки не менялась. Вместо последовательного курса наблюдались зигзаги и нередко довольно уязвимые импровизации» [43].

В 1990–1991 годах в связи с ослаблением роли центральных органов руководства экономикой возросла роль региональных органов. Некоторые из них проявили полезную инициативу в решении крупных экономических вопросов и регионального, и республиканского значения. Особенно в этом отличилась Москва после выборов нового состава Моссовета весной 1990 года и мэра в июне 1991 года. Если говорить о практической (а не теоретической) деятельности председателя Моссовета и первого мэра Москвы Гаврилы Попова, тоже сторонника рыночных реформ, то в ней было немало серьезнейших недостатков: огромный рост преступности, чудовищная коррупция московских властей разного уровня [44]. И все же в отличие от российского правительства в ней просматривалось гораздо больше заботы о социальной защите населения, научно-техническом прогрессе (был основан первый в стране технополис), культуре, даже жизненном уровне военнослужащих, много оригинальных решений принималось в организации городского хозяйства, приватизации [45].

Оценивая в свете вышесказанного высшее хозяйственное руководство СССР в 1991 году в сравнении с предыдущим периодом перестройки, следует сделать вывод, что союзное руководство во всех звеньях интеллектуально стало более зрелым. Оно сумело привлечь в свои ряды очень способных администраторов и советников со страте-

гическим мышлением, часто невзирая на их формальный статус. Руководство РСФСР в сравнении с ним выглядело намного слабее и провинциальнее и к тому же намного более коррумпированным. Появилось в некоторых крупных регионах и довольно сильное региональное руководство. Однако интеллектуальное лидерство союзного руководства мало что значило в условиях ослабления роли Центра и раскола самого союзного руководства.

9.2. ВЫСШЕЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЕ РУКОВОДСТВО СССР ПОСЛЕ АВГУСТОВСКИХ СОБЫТИЙ 1991 года

Августовские события 1991 года повергли высшее хозяйственное руководство СССР в еще больший кризис и хаос. Из системы государственной власти полностью выпала ее недавняя главная опора – КПСС и ее аппарат. Еще больше упала роль Союза в руководстве хозяйственной жизнью при крайней слабости республиканских и региональных хозяйственных органов и при отсутствии у них эффективных рычагов воздействия на экономику (административных и экономических). Президент СССР в связи с падением роли Союза в области экономики ограничивался выпрашиванием у руководителей разных стран экстренной экономической помощи для тонущей экономики страны [46]. Созданный в качестве высшего государственного органа СССР Государственный Совет из президентов союзных республик собирался редко и преимущественно занимался Союзным договором, а в области экономики только заслушивал информацию об экономическом положении советской экономики. Деятельность Съезда народных депутатов СССР была прекращена, а Верховный Совет СССР впервые собрался лишь в октябре 1991 года.

Для повседневного руководства экономикой СССР был образован, вместо ушедшего в отставку правительства СССР, Комитет по оперативному управлению народным хозяйством во главе с Иваном Силаевым. Его заместителями были назначены Григорий Явлинский, Юрий Лужков и Аркадий Вольский. Союзные хозяйственные министерства сохранились и отчитывались в своей деятельности (или скорее бездеятельности) перед Комитетом по оперативному управлению. Судя по

всему, руководство нового органа действовало вразброд, с большими противоречиями между его членами [47]. Тем не менее благодаря усилиям этого Комитета и прежде всего Г. Явлинского 18 октября 1991 года был заключен Договор об экономическом сообществе суверенных государств [48]. Пожалуй, в этот период Г. Явлинский оказался наиболее грамотным, здравомыслящим и дальновидным из союзных руководителей. Но упорное желание верхушки ряда союзных республик, вопреки экономическим соображениям и интересам своих народов, захватить все рычаги государственной власти в своих республиках, сорвали реализацию Договора об экономическом сообществе. Справедливости ради следует повторить, что создание Экономического союза наподобие ЕЭС при огромной существовавшей разности уровня экономического, культурного и политического развития было связано с огромными трудностями. Большие возможности имелись с его формированием в более ограниченном географическом пространстве. С «беловежских» соглашений и роспуском СССР в декабре 1991 года пришел конец и союзному высшему хозяйственному руководству – наиболее компетентному в этот период.

Российское руководство после августа 1991 года столкнулось с новыми вызовами и проблемами. Быстро увеличивались масштабы находящейся под его контролем экономики. Уже весной-летом 1991 года многие предприятия тяжелой промышленности и строительства, привлеченные более низкими налогами, перешли в подчинение РСФСР [49]. Сразу после августа российское правительство стало устанавливать контроль над союзными хозяйственными ведомствами и предприятиями. При этом грубейшим образом нарушалась Конституция и другие законы СССР. Наконец, еще до роспуска СССР, в конце ноября 1991 года, РСФСР, не побоюсь сказать, нагло, односторонне взяла под свой полный контроль все хозяйственные ведомства СССР с находящимися в их подчинении предприятиями на территории России [50]. Практически осенью 1991 года российское руководство решало почти все вопросы хозяйственной жизни РСФСР.

Между тем экономическая экспансия сопровождалась крайней слабостью российского руководства, его неготовностью взять на себя новые функции, когда оно и со старыми-то плохо справлялось. Можно сказать, что оно находилось в крайней растерянности перед новыми задачами и все более ухудшавшимся экономическим положением.

Президент РСФСР Б.Н. Ельцин до конца октября 1991 года фактически самоустранился от руководства республикой – вплоть до того, что с ним долгое время не могли связаться его ближайшие соратники. Функции вице-президента не были определены, и он не мог выполнять функции президента в его отсутствие. Правительство России было дезорганизовано. Его глава И. Силаев был перемещен на выполнение общесоюзных функций и практически не мог выполнять функции главы правительства РСФСР. В конце сентября он и формально был смещен со своего поста, и обязанности главы правительства временно выполнял его первый заместитель – О. Лобов. Правительство было расколото по политическим и личным мотивам и не могло поэтому эффективно работать. Долгое время не был избран председатель Президиума Верховного Совета РСФСР, и этот орган находился в нерабочем состоянии. Тем временем был создан новый орган – Государственный Совет во главе с Государственным секретарем Геннадием Бурбулисом и государственными советниками. Функции этого органа четко не были определены. Можно сказать, что первые два месяца после августовских событий в ответственной период политической и экономической жизни Россия не имела государственного руководства. Этот период безвластия закончился в конце октября 1991 года.

28 октября 1991 года Б.Н. Ельцин предложил Верховному Совету РСФСР план радикальных экономических реформ (шоковой терапии). Этот план без серьезных дискуссий был одобрен Верховным Советом РСФСР, и для его осуществления Ельцину были даны на год чрезвычайные полномочия. Столь же единодушно Верховный Совет РСФСР в начале ноября 1991 года утвердил новый состав правительства во главе с Б.Н. Ельциным, первым заместителем Г. Бурбулисом и двумя заместителями – Е. Гайдаром по экономическим вопросам и А. Шохиним – по социальным вопросам. Эта поспешность диктовалась, конечно, катастрофичностью экономической ситуации в России. Драматическое описание степени этой катастрофичности Е. Гайдаром в нескольких публикациях полностью соответствует действительности. Поскольку было очевидно, что ни Ельцин, ни Бурбулис в силу своей некомпетентности не будут активно вмешиваться в решение экономических вопросов, центральной фигурой в этой сфере становился Е. Гайдар. Он был назначен помимо должности заместителя главы правительства еще и министром экономики и финансов – малопродуктивное новшество объединения этих двух министерств.

Е. Гайдар приобрел в 1988–1990 годах известность как талантливый в экономическом и литературном отношении автор экономических обзоров либеральной направленности в журнале «Коммунист» и в газете «Правда». В конце 1990 года он возглавил научно-исследовательский институт, созданный при Академии народного хозяйства Совета министров СССР (которой тогда руководил А.Г. Аганбегян) (с «небольшим» штатом в 100 человек [51], что как раз считается очень большим в сравнении с аналогичными западными центрами). В число ведущих сотрудников были приглашены ничем не прославившие себя в экономических исследованиях молодые московские экономисты.

Выбор Е. Гайдара в качества лидера экономических реформ в России был определен, как мне представляется, несколькими объективными и субъективными обстоятельствами. Во-первых, весьма вероятно, как пишут защитники этого решения, тогда, в отчаянной экономической ситуации, среди видных экономистов и хозяйственников действительно трудно было найти желающих занять этот опасный пост. Во-вторых, Е. Гайдар обладал все же минимально необходимыми квалификационными качествами для занятия этого поста. В-третьих, большую роль играла поддержка его Г. Бурбулисом – самым близким тогда к Б.Н. Ельцину российским государственным деятелем. Наконец, Е. Гайдар приглянулся самому Ельцину как не претендующий на излишнюю самостоятельность и в силу своей молодости.

Сформированный Гайдаром экономический блок правительства был представлен в основном его личными друзьями и коллегами – вне зависимости от их экономических знаний и административных способностей. Правда, вскоре он начал привлекать в качестве первых заместителей министров-профессионалов из союзных министерств (например, заместителя министра финансов СССР В. Барчука). Если не считать первое советское правительство – это было уникальное по своей административной неопытности и молодости правительство в истории России.

Уже первые его шаги показали, что оно совершенно не считается с союзным руководством. Оно по-хозяйски распоряжалось в Госплане СССР и Министерстве финансов СССР [52], что сам Е. Гайдар признает как «наглость».

Принятые в ноябре–декабре решения, оформленные в связи с предоставленными чрезвычайными полномочиями как указы Президента РСФСР, определили направления экономической политики нового

правительства РСФСР. Уже первым шагом в дальнейшей либерализации экономики явился принятый 15 ноября Указ «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» [53]. Пунктом 1 указ объявлял: «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». Эта внешнеэкономическая самостоятельность усиливалась валютной самостоятельностью. Всем юридическим и физическим лицам разрешалось открывать валютные счета в уполномоченных для ведения валютных операций банках и проведение валютных расчетов через них. В других пунктах указа эта свобода все-таки ограничивалась сохранением системы квотирования и лицензирования для экспорта некоторых товаров и валютными отчислениями в республиканский валютный резерв РСФСР. При этом запрещалось осуществлять отчисления в валютный резерв СССР – еще один вызывающий акт игнорирования Союза до его роспуска. Этим указом правительство РСФСР в значительной степени открывало свой внутренний рынок для вывоза многих нужных экономике страны товаров и, зачастую, для непосильной конкуренции, ограниченной лишь низким курсом рубля.

Другим аналогичным по направленности документом был Указ от 26 ноября 1991 года «О коммерциализации деятельности предприятий торговли в РСФСР» [54]. Этим документом, почти одним махом, до 1 января 1992 года упразднялись все административные органы управления розничной торговлей и общественным питанием и единственной организационной и экономической структурой объявлялись магазины, столовые, кафе и другие первичные ячейки этой системы. Теперь сотням тысяч этих предприятий предлагалось самостоятельно решать многочисленные сложнейшие экономические проблемы (прежде всего по закупке и транспортировке товаров, по расчетам), которые раньше централизованно решались торгами и трестами. По-видимому, целесообразное в рамках перехода к рыночной экономике мероприятие проводилось явно поспешно, без должной подготовки. О судьбе персонала ликвидируемых организаций речи не шло. Они просто выкидывались на улицу. Аналогичный указ был принят 28 ноября 1991 года применительно к предприятиям бытового обслуживания. Но самые важные документы были приняты уже в декабре. Первым из них был указ по либерализации цен от 3 декабря. Этим очень коротким указом [55]

предусматривалось, что со 2 января 1992 года необходимо «осуществить переход в основном на применение свободных (рыночных) цен и тарифов, складывающихся под влиянием спроса и предложения, на продукцию производственно-технического назначения, товары народного потребления и услуги. Государственные закупки сельскохозяйственной продукции также производить по свободным (рыночным) ценам». Регулируемыми оставались оптовые цены на очень ограниченное число видов продукции производственно-технического назначения (топливно-энергетического комплекса, транспорта и связи) и розничные цены на простейшие продовольственные товары в рационе беднейших слоев населения. Так был стремительно решен вопрос о почти полной либерализации цен – важнейшей предпосылке для перехода к рыночной экономике. В условиях свободных розничных цен и при минимальной конкуренции и магазины, и кафе могли стать рентабельными за счет огромных, ничем не ограничиваемых торговых накидок.

Наконец, в самом конце года были приняты еще два Указа Президента РСФСР: «О неотложных мерах по осуществлению земельной реформы в РСФСР» (27 декабря) и «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год» (29 декабря) [56]. В соответствии с первым из них создавались юридические условия для приобретения (или наделения) в счет их земельных или имущественных паев гражданами – в основном работниками колхозов и совхозов – земли из земельного фонда этих организаций. Этим же указом предусматривалось произвести в течение года реорганизацию колхозов и совхозов в соответствии с принятыми в рыночной экономике юридическими формами. Так, коротким (в четыре страницы) документом предусматривалось проведение реформы в земельной сфере. Для сравнения, земельная реформа по отмене крепостного права в России обсуждалась десятилетиями, а в период, непосредственно ей предшествующий, – 4 года. Понятно, что многие сложнейшие вопросы в этой сфере ни этим указом, ни принятым через два дня более подробным постановлением правительства по этому же вопросу не были решены или были решены неудачно и непродуманно. Особенностью упомянутого постановления правительства по сравнению с президентским указом, во исполнение которого оно было принято, было появление пункта 14, предусматривающего банкротство до 1 февраля 1992 года (!) сельскохозяйственных предприятий, «не обладающих финансовыми ресурсами для погаше-

ния задолженности по оплате труда и кредитам», и их ликвидацию и реорганизацию в течение первого квартала 1992 года [57]. Определялась и процедура банкротства. Хотя возможность банкротства предприятий предусматривалась принятым в конце 1990 года Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности», к концу 1991 года не было принято никаких документов, определяющих механизм банкротства. То обстоятельство, что эту процедуру предполагалось впервые осуществить в очень упрощенном порядке в одной из самых убыточных отраслей экономики – сельском хозяйстве, говорило о желании в кратчайший срок избавиться от многих (если не большинства) общественных предприятий в этой отрасли в надежде быстро сделать прибыльными возникшие на их месте частные предприятия.

Принятая Указом Президента РСФСР 29 декабря 1991 года программа приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год [58] определяла масштабы, порядок и условия приватизации государственного и муниципального имущества в 1992 году. Она, наряду с законом о земельной реформе, имела первостепенное значение для определения характера формировавшегося в России экономического строя.

Поразительной выглядит деятельность российского правительства в отношении СССР и его дальнейшей судьбы. Можно понять негативную оценку роли Центра в этот период и пессимизм по поводу сохранения СССР в любом виде. Но как решался вопрос об упразднении СССР? Выезжая на встречу в Минске, заместитель главы правительства, отвечавший в нем за экономику, Е. Гайдар даже не знал о реальной цели встречи [59]. Важнейшее в жизни всей страны решение принимается с лёта, поздним вечером, чуть ли не за несколько минут, без серьезного обсуждения всех его последствий и возможных альтернатив. Трудно это назвать иначе как детским легкомыслием. Я уже не говорю о легитимности такого решения.

Помимо формирования основ рыночной экономической системы в деятельности нового правительства важное значение имели и текущие вопросы поддержания экономической жизни в стране. Добиться здесь положительных результатов в короткий срок было в принципе невозможно – для этого требовался больший период времени. Максимум, чего можно было тогда добиться, – предотвратить катастрофу. И прежде всего в наиболее чувствительных сферах – продовольствии

и топливе. В силу ничтожности государственных резервов зерна и других видов продовольствия, а также золотовалютных резервов решающую роль в недопущении продовольственной катастрофы для городского населения играли поставки продовольствия из-за границы. Оно шло благодаря большой гуманитарной помощи (при огромных усилиях М.С. Горбачева) и по коммерческим каналам, чему способствовало принятие, с активным участием России в ноябре 1991 года, соглашения с кредиторами СССР об условиях погашения внешнего государственного долга. Удалось предотвратить и топливную катастрофу для населения – значительное сокращение производства в топливной промышленности компенсировалось еще большим сокращением экспорта в бывшие европейские социалистические страны и снижением потребления топлива в производственной сфере из-за ее сокращения.

Ничего не добились в финансовой сфере. Очередная нелегитимная акция – объединение еще до роспуска СССР союзного и республиканского бюджетов [60] только осложнило положение российского бюджета. Россия взяла на себя заботу обо всем союзном бюджете, не имея для этого необходимых ресурсов, кроме все того же печатного станка.

В конце 1991 года государственное руководство России еще пыталось сочетать радикализацию экономических реформ с социальной защищенностью трудящихся. Это было тем более своевременно, что уже в мае 1991 года, по подсчетам Н. Кириченко и А. Шмарова, половина жителей СССР оказалась за чертой бедности, так как имела среднемесячный доход ниже прожиточного минимума городского жителя, исчисленного для мая 1991 года в размере 364 р. [61]. Указом Президента РСФСР от 15 ноября 1991 года для работников бюджетных организаций заработная плата была повышена с 1 декабря 1991 года на 90 % [62], что, по-видимому, почти полностью компенсировало рост розничных цен в России с апреля по ноябрь 1991 года. В тот же день была установлена новая минимальная оплата труда в размере 200 р. в месяц – намного ниже минимального потребительского бюджета даже в мае 1991 года [63]. 18 декабря 1991 года указом Президента РФ были установлены с 1 января 1992 года новые размеры пенсий и пособий. Они должны были учитывать уже предполагаемый рост розничных цен после их либерализации со 2 января 1991 года. Наиболее показательные для динамики доходов этой категории – пенсии по старости – предполагалось увеличить до нового уровня минимальной оплаты труда – 342 р., что было значительно ниже предполагавшегося роста роз-

ничных цен в январе 1992 года [64]. Таким образом, если до декабря 1991 года правительство еще допускало возможность лишь незначительного снижения уровня жизни основной части населения, то в декабре 1991 года оно уже отказалось от этой мысли.

Если тщательно проанализировать действия правительства Ельцина–Гайдара в данный период (мемуары деятелей этого правительства, в том числе и самого Е. Гайдара), нетрудно установить те области жизни общества, которые его мало заботили. И это столь же важно, как и то, что его заботило. Во-первых, мало заботило все, что относилось к будущему: развитие науки, всей интеллектуальной сферы, здравоохранения, геологии, капитальных вложений. Лишь частично это было связано остротой текущих неотложных проблем. Эти сферы не рассматривались как предмет и завтрашних забот. Будущее перестало интересоваться. Только для сравнения: в гораздо более сложной обстановке гражданской войны большевики разрабатывали план ГОЭЛРО, рассчитанный на 10–15 лет. Проблеме будущих структурных сдвигов уделяло внимание и правительство В. Павлова. Во-вторых, чрезмерная социальная дифференциация, которая уже стала скандальной, на уровне самых отсталых стран Африки и Латинской Америки. В-третьих, борьба с коррупцией, которая пронизала все слои государственного аппарата и приняла чудовищные размеры. Лишь один раз эта проблема упоминается в воспоминаниях Е. Гайдара, когда речь идет о возможной коррупции в самом правительстве [65]. Здесь он жалуется на то, что ФСБ не оказала помощь правительству в этой области. О возможности создания собственной службы безопасности, что делали в то время даже средние фирмы, он, видимо, не задумывался.

Оценивая в целом деятельность высшего хозяйственного руководства СССР и России после августа 1991 года, можно сделать вывод, что союзное руководство в этот период было беспомощным, а российское – малоопытным и малокомпетентным, жило только сегодняшним днем, не задумываясь о будущем. Качество высшего хозяйственного руководства России оказалось несравненно хуже предыдущего советского, вполне сравнимое по своей некомпетентности лишь с ленинским правительством периода Смольного.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

1. Ханин Г.И. Экономическая история СССР в новейшее время. Т. 1. – Новосибирск, 2008. – С. 356–358.
2. Он сам впервые публично рассказал анекдот о том, что у Горбачева сто экономических советников, и он вычисляет: кто же из них не дурак? (*Брутенц К.Н.* Несбывшееся. – М., 2005. – С. 79). Этот анекдот, конечно, говорит о качестве не только его советников, но и самого М.С. Горбачева, подобравшего таких советников.
3. *Абалкин Л.* Неиспользованный шанс. – М., 1991. – С. 96.
4. Выводы об изменении роли отдельных экономических советников сделаны на основе анализа воспоминаний В. Медведева и А. Черняева, указываются участники совещаний, проводившихся Президентом СССР, и составители важнейших экономических документов для Президента СССР.
5. *Павлов В.* Упущен ли шанс? – М., 1995. – С. 7.
6. Там же. – С. 58–98.
7. Там же. – С. 48–49.
8. Там же. – С. 42. Других подтверждений этой его позиции нет.
9. Там же. – С. 99–141.
10. Там же. – С. 111–122.
11. Там же. – С. 263.
12. Интервью В.С. Павлова // Экономика и жизнь. – 1991. – № 10.
13. Там же.
14. Экономика и жизнь. – 1991. – № 13. – С. 15–17.
15. Экономика и жизнь. – 1992. – № 18. – С. 5.
16. Там же.
17. Там же.
18. Там же.
19. Там же.
20. *Павлов В.* Упущен ли шанс? – М., 1995. – С. 314–320.
21. *Калашиников М., Кугушев С.* Третий проект. Спецназ всевышнего. – М., 2006. – С. 773–774.
22. Там же. С. 775–776.
23. Там же. С. 782–783.
24. Излагается по: *Павлов В.* Август изнутри. – М., 1993. – С. 77–78.
25. Там же. – С. 78.
26. Там же. – С. 84–85.
27. Там же.
28. Там же. – С. 96–98.
29. Там же. – С. 99.
30. Там же. – С. 101–105.
31. *Лантев И.* Власть без славы. – М., 2002. – С. 197–200. Автор – Председатель Совета Союза Верховного Совета СССР.

32. Павлов В. Август изнутри. – М., 1993. – С. 78.
33. Попов Г. Снова в оппозиции. – М., 1994.
34. Попцов О. Хроника времен «царя Бориса». – М., 1996. – С. 66.
35. Там же.
36. Федоров Б. Пытаясь понять Россию. – СПб., 2000. – С. 56.
37. Экономическая и юридическая абсурдность действий Фильшина и российского правительства в связи с этим делом хорошо показана в: *Reddaway P., Glinski D. The Tragedy of Russians Reform.* – L., 2001. – P. 275–278.
38. Сулаев И. Первый тайм мы уже отыграли //Огонек. – 1991. – № 24. – С. 2.
39. Российская газета. – 1993. – 20 августа. – С.3.
40. Там же.
41. Там же.
42. Там же.
43. Там же.
44. Многие из них убедительно показаны в: *Кучеренко В. Москва – империя тьмы.* – М., 1994.
45. Попов Г. Снова в оппозиции. – М., 1994. – С. 84–186, 278–380.
46. Об этом говорит его переписка с этими лидерами в этот период, частично опубликованная в воспоминаниях А.Черняева.
47. Колобова В. Григорий Явлинский. – Ростов н/Д, 1998. – С. 117.
48. Там же. – С. 130.
49. Экономическая экспансия российского правительства в 1991 году хорошо показана в: *Лантев И. Власть без славы.* – М., 2002. – С. 331.
50. Там же. – С. 332–333.
51. Гайдар Е. В дни поражений и побед. – М., 1996. – С. 69.
52. Там же. – С. 113–114.
53. Экономическая политика правительства России. – М., 1992. – С. 9–11.
54. Там же. – С.12–13.
55. Там же. – С. 15–16.
56. Там же. – С. 24–28.
57. Там же. – С. 55.
58. Там же. – С. 28–46.
59. Гайдар Е. В дни поражений и побед. – М., 1996. – С. 148.
60. Там же. – С. 114.
61. Кириченко Н., Шмаров А. Зачем нам столько денег? // Огонек. – 1991. – № 25. – С. 11.
62. Экономическая политика правительства России. – М., 1992. – С. 5.
63. Там же. – С. 47.
64. Там же. – С.
65. Гайдар Е. В дни поражений и побед. – М., 1996. – С. 215.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В анализируемый период в СССР начался крупнейший (после Октябрьской революции) по своей значимости этап в экономической истории – переход страны от командной к рыночной экономике. Из приведенных данных видно, что он оказался самым катастрофическим периодом в экономической истории в мирное время. Если по отдельным показателям экономического развития (например, динамика ВВП, промышленной, сельскохозяйственной продукции) он сравним с аналогичным по своей продолжительности периодом в экономическом развитии восточно-европейских стран, то по показателям динамики дифференциации доходов и продолжительности жизни он беспрецедентен и для этих стран. В совокупности приведенные данные позволяют охарактеризовать рассматриваемый период как период одной из величайших социальных катастроф в мирное время в XVIII–XX веках. Что еще хуже, эта катастрофа создавала условия для ее длительного сохранения, ибо в наибольшей степени страдали отрасли, от которых зависит дальнейшее развитие страны (наука, образование и здравоохранение), инвестиционный комплекс. Поставленные в начале перестройки социально-экономические цели (ускорение экономического развития, научно-технического прогресса, повышение жизненного уровня населения) оказались осуществлены с точностью до наоборот: произошел огромный спад производства, крах научно-образовательного комплекса, огромное обнищание основной части населения. Несовпадение намерений и их реализации не столь уж редкое явление в практике государственного управления, но, кажется, никогда еще, да и в такой короткий срок, оно не было столь значительным.

Среди либеральных экономистов широко распространено объяснение этого краха целей перестройки и рыночных реформ нежизнеспособностью коммунистической системы¹. Оно не выдерживает критики.

¹ *Гайдар Е.* Гибель империи. – М., 2007. – С. 135–146.

Наибольший экономический крах произошел в 1991 году, когда коммунистическая партия реально уже не управляла ни страной, ни экономикой. Хотя недостатки советской экономики негативно влияли на развитие экономики, основные причины этого упадка были созданы уже в перестроечный период.

Ближе к истине объяснение этого кризиса совпадением в СССР трех революций: развалом командной экономики, демократизацией общества, дезинтеграцией СССР. И здесь мы уже подходим к выяснению истинных причин этого кризиса – интеллектуальной и политической неподготовленностью советского общества к назревшим изменениям.

Уже в начале 1950-х годов экономический и технический прогресс в советской экономике и огромные успехи в культурной революции привели к истощенности авторитарно-тоталитарного режима, осуществлявшего эти изменения, а благоприятные изменения в международной обстановке после второй мировой войны создали условия для его постепенного демонтажа. Этот план и появился у Сталина в начале 1950-х годов, но его реализация была, в большей и главной части, прекращена после его смерти. Приход М.С. Горбачева к руководству партией и страной в 1985 году и начавшиеся тогда политические реформы (перестройка) означали запоздавшее на 30 лет начало осуществление этого плана. Однако эта труднейшая задача решалась совершенно неподходящим для ее решения человеком и его столь же неподготовленным окружением. Кроме того, моральное разложение всех слоев общества за период застоя сделало решение такой задачи еще более затруднительным, если вообще возможным.

Бессистемные и поспешные импровизации в области экономики и политики в годы перестройки привели экономику и политическое устройство общества в состояние полной дезорганизации. Эта дезорганизация достигла своего пика в конце анализируемого периода – в 1991 году.

Специфически экономическая основная причина этой дезорганизации состояла в выборе ошибочной экономической стратегии, не учитывавшей ни особенностей сложившегося технологического и социально-экономического характера советской экономики, ни состояния структуры экономики, ни менталитета работников всех уровней. Из всех предлагавшихся учеными и практиками стратегий экономического развития была выбрана самая неудачная стратегия, рассчитанная на форсированный переход к рыночной экономике. Только на самом заключительном этапе данного периода, после фактического краха

всех государственных структур в результате августовских событий 1991 года эту стратегию можно оправдать ее вынужденностью.

В период перестройки выявилось банкротство политической системы «реального социализма». Она не смогла ни выдвинуть талантливых лидеров, ни сменить их, когда они показали свою непригодность, ни обеспечить выработку продуманной экономической стратегии. Если говорить о высшем хозяйственном руководстве, то только последнее в советское правительство Павлова проявило известные способности стратегического мышления. Российское государственное руководство, возглавляемое с лета 1990 года Б.Н. Ельциным, оказалось по своим деловым качествам еще более слабое, чем центральное, советское, руководство. Осмысленная экономическая политика в российском правительстве началась лишь с осени 1991 года.

Банкротство политического руководства сопровождалось банкротством официальной экономической науки, которая формировала экономический курс советского руководства. За единичными исключениями (Ю.В. Яременко) оно оказалось неспособным сформулировать реалистичную стратегию экономических изменений. Это стало результатом гонений на экономическую науку в течение многих десятилетий и порочной системы формирования высшего слоя Академии наук по служебному принципу, а не по научным заслугам (см. приложение). Следует отметить, что наиболее продуманные и оригинальные экономические идеи в этот период шли (опять-таки за исключением Ю.В. Яременко) со стороны наименее именитых научных работников, нередко даже не экономистов по специальности (С. Кургинян). Не будет преувеличением сказать, что крах перестройки был прежде всего и крахом официального интеллектуального потенциала советского общества.

Экономический кризис периода перестройки гипотетически может рассматриваться либо как период конструктивного разрушения (по Шумпетеру), связанного с ломкой устаревших хозяйственных структур, либо как начало необратимой деградации экономики.

Наиболее неожиданным результатом в экономическом развитии в период перестройки, особенно в 1990–1991 годах, являются ошеломляющие темпы возникновения новых хозяйственных рыночных структур. При всех огромных недостатках их рост свидетельствовал о существовании в советском народе значительного числа предприимчивых людей, готовых идти на риск. Стремительное возникновение рыночного сектора могло свидетельствовать о его неплохих перспективах при

определенных условиях. Произведенный в работе анализ говорит о том, что развитие рыночного сектора носило в этот период, однако, преимущественно разрушительный характер и базировалось на расхищении государственной собственности.

К числу положительных результатов экономического развития в этот период можно отнести также:

1) начавшееся сокращение гипертрофированного военно-промышленного комплекса, что создавало предпосылки для использования его потенциала и ресурсов в интересах населения и экономического развития;

2) начало поворота экономики в сторону недоразвитой в СССР сферы услуг, курс на обслуживание нужд пока еще наиболее состоятельных слоев населения;

3) постепенное устранение барьеров между мировым и внутренним рынками, что позволяло не только обогатить внутренний рынок, но и определить эффективность отечественной экономики, стимулировало повышение ее эффективности.

На последующее экономическое развитие наиболее отрицательно влияли следующие результаты экономического и политического развития СССР и России в период перестройки:

1) преимущественно паразитический характер образовавшегося рыночного сектора, вопиющая некомпетентность новых хозяйственных руководителей;

2) разрушение отраслей, определявших будущее общества, – науки, просвещения, здравоохранения, геологии, инвестиционного комплекса;

3) свертывание научно-технического прогресса;

4) начавшееся сокращение основных фондов, особенно производственных;

5) сокрушительный провал конверсии военно-промышленного комплекса;

6) высокая инфляция к концу периода;

7) колоссальный товарный дефицит;

8) огромный внешний долг;

9) огромный дефицит государственного бюджета;

10) ничтожные золотовалютные резервы;

11) огромная дифференциация доходов, не оправданных вкладом в создание национального богатства;

12) разрыв хозяйственных связей между предприятиями и бартеризация экономики;

13) образование «номенклатурно-мафиозного капитализма»², не способного к созидательной деятельности.

Указанные негативные последствия перестройки (как в результате большой войны) создавали исключительные, трудно преодолимые сложности для последующего экономического развития.

Сравнение достижений и неудач экономического развития свидетельствует об огромном преобладании неудач. Капитализм в России начинал крайне неудачно. Это могло свидетельствовать либо о его непригодности для российской экономики, либо о «родовых муках» и детских болезнях новой социальной системы. Позиция автора по этому вопросу в пользу первой точки зрения изложена в тексте книги. Только будущее могло ее подтвердить или опровергнуть. Дальнейшее развитие российской экономики в постсоветский период будет представлено в заключительной книге «Экономика России в постсоветский период (1992–2008 годы)».

² Чешков М. Пределы и возможности концепции этатистской социальной системы // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 6. – С. 51.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. 19-я Всесоюзная конференция Коммунистической партии Советского Союза : стенограф. отчет. – М. : Политиздат, 1988. – 267 с.
2. *Абалкин Л.И.* К цели через кризис. Спустя год ... : монография / Л.И. Абалкин. – М. : Луч, 1992. – 224 с. : ил.
3. *Абалкин Л.* Неиспользованный шанс / Л. Абалкин. – М. : Изд-во пол-лит. лит-ры, 1991. – 304 с.
4. *Александров М.* Частная эмиссия / М. Александров // Независимая газета. – 1992. – 10 янв.
5. *Алексеев С.* Золотоносный Биг-Мак / С. Алексеев, В. Кулик // Экономика и жизнь. – 1991. – № 2.
6. *Алфёров Ж.И.* В Силиконовой долине : интервью / Ж. И. Алфёров // Эксперт. – 2000. – № 30. – С. 42–43.
7. Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – 463 с.
8. *Андреев С.* Рабочее движение – нереализованные возможности / С. Андреев // Нева. – 1991. – № 9. – С. 166–181.
9. *Антипов Н.И.* О построении тарифных ставок государственного страхования / Н.И. Антипов // Финансы СССР. – 1990. – № 8. – С. 52–55.
10. Банк «Восток». 1988–1992. – Уфа : Восток, 1993. – 637 с.
11. *Березин М.П.* О состоянии ресурсной базы коммерческих банков / М.П. Березин, Ю.С. Кружков // Деньги и кредит. – 1992. – № 4. – С. 15–27.
12. *Беркович Л.* В лабиринтах банковской системы / Л. Беркович // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1991. – № 6. – С. 47–59.
13. Бизнесмены России: 40 историй успеха. – М. : Изд-во АО «ОКО», 1994. – 415 с.
14. *Билунов Л.* Три жизни / Л. Билунов. – М., 2007. – 348 с.
15. Биржи в СССР: первый год работы. – М. : Институт исследования организованных рынков, 1992. – 180 с.
16. *Бирман И.* Я – экономист / И. Бирман. – М. : Издательский дом «Время», 2001. – 574 с.
17. *Блинов И.* Останутся ли банки генератором инфляции? / И. Блинов, А. Другов, П. Ушанов // Коммунист. – 1991. – № 8. – С. 43–54.

18. *Бобрицкий Н.И.* Конверсия вблизи / Н.И. Бобрицкий // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1990. – № 3. – С. 150–155.
19. *Болотин Б.* Динамика российской экономики: официальные данные и альтернативные оценки / Б. Болотин, К. Клименко // Экономика и жизнь. – 1992. – № 40.
20. Большая советская энциклопедия. – 3-е изд. – М., 1974. – Т. 18. – 619 с.
21. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский / С. М. Борисов. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 287 с.
22. *Боровой К.* Цена свободы / К. Боровой. – М. : Новости, 1993. – 238 с.
23. *Бродель Ф.* Время мира / Ф. Бродель. – М. : Прогресс, 1992. – 679 с.
24. *Брутенц К.Н.* Несбывшееся: равнодушные заметки о перестройке / К. Н. Брутенц. – М. : Междунар. отношения, 2005. – 653 с.
25. *Вернадский В.И.* Коренные изменения неизбежны / В.И. Вернадский // Новый мир. – 1995. – № 5. – С. 176–221.
26. *Вознесенский Л.А.* Истины ради / Л.А. Вознесенский. – М. : Республика, 2004. – 727 с.
27. *Воронин Ю.М.* Новые подходы к бюджету РСФСР / Ю.М. Воронин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1991. – № 4. – С. 85–95.
28. *Гайдар Е.В.* Дни поражений и побед / Е. Гайдар. – М. : Вагриус, 1996. – 366 с.
29. *Гайдар Е.* Гибель империи / Е. Гайдар // Российская политическая энциклопедия. – М. : Изд-во РОССПЭН, 2007. – 437 с.
30. *Гетман П.* Народное хозяйство разрушили бизнесом / П. Гетман // Советская Россия. – 2005. – 25 янв.
31. *Глушецкий А.А.* Кооперация: роль в современной экономике / А.А. Глушецкий. – М. : Профиздат, 1991. – 157 с.
32. *Говорухин С.* Великая криминальная революция / С. Говорухин. – М. : Андреевский флаг, 1993. – С. 126 с.
33. *Горбачев М.С.* Перестройка и новое мышление для нашей страны и мира / М. С. Горбачев. – М. : Политиздат, 1987. – 271 с.
34. *Губанов С.* Концепция социалистической перестройки / С. Губанов // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 186–209.
35. *Гуров А.* Красная мафия / А. Гуров. – М. : Самоцвет : МИКО Коммерческий вестник, 1995. – 328 [23] с. : ил.
36. *Гуров А.* Тайна красной ртуты / А. Гуров. – М. : МИКО Коммерческий вестник, 1995. – 300 с.
37. *Дарэ Б.* Молодые банки делают ставку на предпринимателей России / Б. Дарэ // We (мы). – 1992. – Сент.
38. Денежная реформа в посткоммунистических странах / под ред. Дж. Дорна, Р.М. Нуреева. – М., 1995. – 288 с.

39. Дискуссия об оптимальном планировании. – М. : Экономика, 1998. – 192 с.
40. Доклад В.С. Павлова на сессии Верховного совета СССР 22 апреля 1991 года // Экономика и жизнь. – 1991. – № 18.
41. Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение / Т.Г. Долгопятова. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 285 с.
42. Дроговоз И. Воздушный щит страны Советов / И. Дроговоз. – Минск : Харвест, 2003. – 541 с.
43. Евстратов С.Ю. Иностраннные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования / С.Ю. Евстратов, Н.Е. Козлов, А.И. Кузнецов. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 159 с.
44. Еремин А.М. Собственность – основа всей экономики / А.М. Еремин // Альтернатива : выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 146–185.
45. Есаков В.Д. Советская наука в годы первой пятилетки / В.Д. Есаков. – М. : Наука, 1972. – 271 с.
46. Звенья : истор. альманах. Вып. 1. – М. : Прогресс : Феникс : Atheneum, 1991. – 619 с.
47. Ибрагимова З. Травма / З. Ибрагимова // Огонек. – 1991. – № 16. – С. 14–16.
48. Интервью В.С. Павлова // Экономика и жизнь. – 1991. – № 10.
49. К цели через кризис. – М. : Луч, 1992. – 233 с.
50. Казачков М. Лента Мёбиуса / М. Казачков // Дружба народов. – 1991. – № 5. – С. 234–255.
51. Как сделать рубль конвертируемым? : по материалам междунар. конкурса на лучшую работу по конвертируемости рубля (Москва – Вашингтон, авг. 1989 г. – май 1990 г.) : [сборник]. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 185 [1] с.
52. Как это было? Тайный Совет в красной гостиной // Российская газета. – 1993. – 20 авг.
53. Калашников М. Третий проект. Спецназ всевышнего / М. Калашников, С. Кугушев. – М. : АСТ Астрель, 2006. – 1135 с.
54. Каминский Б.В. Советский промышленный концерн: что это такое? / Б.В. Каминский, А.Я. Лукашин. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
55. Капица П. Письма о науке / П. Капица. – М. : Московский рабочий, 1989. – 400 с.
56. Квицинский Ю. Время и случай / Ю. Квицинский. – М. : Олма-Пресс, 1999. – 574 с.
57. Кириченко Н. Зачем нам столько денег? / Н. Кириченко, А. Шмаров // Огонек. – 1991. – № 25. – С. 10–12.
58. Кириченко Н. Хорошо, что 1991 год кончился, плохо, что 1992 год начался / Н. Кириченко, А. Шмаров // Коммерсант. – 1992. – № 1.

59. *Клейнер Е.Г.* Предприятия в нестабильной экономической среде / Е.Г. Клейнер, В.П. Тамбовцев, Р.М. Кагалов. – М., 1997. – 286 с.
60. *Колесников А.* Неизвестный Чубайс: страницы из биографии / А. Колесников. – М. : Изд-во «Захаров», 2003. – 160 с.
61. *Колесников А.* Плавильный котел / А. Колесников // Диалог. – 1992. – № 6–7. – С. 11–16.
62. *Колобова В.* Григорий Явлинский / В. Колобова. – Ростов н/Д. : Феникс, 1998. – 316 с.
63. Коммерческие банки России : справочник / подгот. рос.-амер. АО «Интелбридж». – М. : Н.-Й., [1994]. – Т. 1 : А–М. – 750 с.
64. *Константинов А.* Бандитская Россия / А. Константинов, М. Диксе-лиус. – СПб. : Библиополис ; М. : Олма-Пресс, 1997. – 588 с.
65. *Коньшев В.* Правовой переворот? / В. Коньшев // Экономика и жизнь. – 1991. – № 7.
66. Кооперация и аренда. Кн. 1 : сб. док. – М. : Политиздат, 1989. – 382 с.
67. *Костырченко Г.В.* В плену у красного фараона : политические преследования евреев в СССР в последнее сталинское десятилетие : докум. исслед. / Г.В. Костырченко. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 399 с. : ил.
68. *Котов В.* О государственной программе конверсии оборонной промышленности / В. Котов // Плановое хозяйство. – 1991. – № 4. – С. 76–81.
69. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции / Н.И. Кротов. – М., 2001. – Т. 1. – 416 с.
70. *Кротов Н.И.* Архив русской финансово-банковской революции / Н.И. Кротов. – М., 2001. – Т. 2. – 400 с.
71. *Кучеренко В.* Москва – империя зла / В. Кучеренко. – М. : Палея, 1994. – 256 с.
72. *Лаптев И.* Власть без славы / И. Лаптев. – М. : Олма-Пресс, 2002. – 447 с.
73. *Лесото Е.* Норильский блокнот / Е. Лесото // Комсомольская правда. – 1991. – 13 июня.
74. *Лухманов Н.* У нас нет секретов / Н. Лухманов // Страхового дело. – 1993. – № 3. – С. 29–31.
75. *Маркс К.* Капитал. Т. 1 / К. Маркс. – М. : Изд-во политической литературы, 1998. – 398 с.
76. Материалы к вопросу о ходе экономической реформы в Российской Федерации. – М. : Известия, 1992. – 208 с.
77. *Матюхин Г.Я.* Я был главным банкиром России / Г.Я. Матюхин. – М., 1993. – 96 с.
78. *Мелентьев А.Ю.* Ленинское наследие и вектор перестройки / А.Ю. Мелентьев // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 8–28.

79. *Мельянцеv В.А.* Восток и Запад во втором тысячелетии / В.А. Мельянцеv. – М. : Изд-во МГУ, 1996. – 304 с.
80. *Меньшиков С.М.* Советская экономика: катастрофа или катарсис / С. М. Меньшиков. – М. : Междунар. отношения, 1990. – 398 с.
81. Механизм внешнеэкономической деятельности : сб. док. – М. : Правда, 1988. – 174 с.
82. *Минаев В.Н.* Что главное нужно сделать, чтобы выйти из экономического кризиса / В.Н. Минаев // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 122–145.
83. *Миронов Б.Н.* Деревня Москва, деревня Париж / Б. Н. Миронов // Родина. – 1996. – № 5. – С. 27–31.
84. *Михно Ю.* Из замкнутого круга / Ю. Михно // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1990. – № 3. – С. 156–157.
85. *Млечин Л.* История одной карьеры / Л. Млечин. – М. : Центрополиграф, 1999. – 425 с.
86. *Моисеев Н.Н.* Как долго до завтрашнего дня / Н.Н. Моисеев. – М., 2002. – 488 с.
87. *Мухин А.* Олигархи: последняя переключка / А. Мухин. – М. : Алгоритм, 2006. – 318 с.
88. *Мучник В.С.* Некоторые особенности современного этапа развития техники и технологии / В.С. Мучник, Э.Б. Голанд // Научно-технический прогресс. Моделирование народного хозяйства. – Новосибирск : Наука, 1976. – С. 70–142.
89. *Надеин В.* Приключения самого нового русского в Америке / В. Надеин // Известия. – 1997. – 6 сент.
90. Народное хозяйство Российской Федерации. 1992 : стат. ежегодник. – М. : Центр, 1992. – 607 с.
91. Народное хозяйство СССР в 1989 году: стат. ежегодник. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 766 с.
92. Народное хозяйство СССР в 1990 году. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 750 с.
93. Национальные счета России в 1989–1994 гг. : стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике. – [Изд. офиц.]. – М. : Госкомстат России, 1996. – 186 с. : ил.
94. *Никифоров Л.* Судьба кооперации в современной России / Л. Никифоров, Г. Кузнецова // Вопросы экономики. – 1995. – № 1. – С. 86–89.
95. О коренной перестройке управления экономикой : сб. док. – М. : Политиздат, 1987. – 255 с.
96. О мерах по оздоровлению экономики, этапах экономической реформы и принципиальных подходах к разработке 13-го пятилетнего плана. – М. : Политиздат, 1990. – 125 с.

97. О стратегии перестройки экономики // Проблемы прогнозирования. – 1990. – № 2.
98. *Осин В.К.* Одинокий здравый смысл / В.К. Осин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1990. – № 3. – С. 145–149.
99. *Ослунд А.* Россия: рождение рыночной экономики / А. Ослунд. – М. : Республика, 1996. – 719 с.
100. *Павлов В.* Август 1991 г. / В. Павлов. – М. : Деловой мир, 1993. – 127 с.
101. *Павлов В.* Упущен ли шанс? / В. Павлов. – М. : Terra–Terra, 1994. – 335 с.
102. *Паникин А.* Шестое доказательство / А. Паникин. – М. : Панъинтер, 1998. – 174 с.
103. Перестройка: гласность, демократия, социализм. Постигание. – М. : Прогресс, 1989. – 591 с.
104. Переход к рынку. – М. : Архангельское, 1990. – 239 с.
105. Перспективы народного хозяйства // Проблемы прогнозирования. – 1990. – № 1. – С. 3–188.
106. *Перченко Ф.* Академия наук на великом переломе / Ф. Перченко // Звенья: истор. альманах. – М. : Прогресс, 1991. – Вып. 1. – С. 163–235.
107. *Пихоя Р.Г.* Советский Союз: история власти / Р.Г. Пихоя. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 2000. – 678 с.
108. *Плаксин Г.* Александр Конаныхин / Г. Плаксин // Профиль. – 1997. – № 33. – С. 53.
109. *Платонов С.* После коммунизма / С. Платонов. – М. : Молодая гвардия, 1991. – 557 с.
110. *Попов Г.Х.* Эти четыре года / Г.Х. Попов. – М. : Московский рабочий, 1989. – 333 с.
111. *Попцов О.* Хроника времен царя Бориса / О. Попцов. – М. : Совершенно секретно, 1996. – 477 с.
112. Портфель приватизации и инвестирования : книга собственника, книга акционера, книга инвестиционного менеджера / Б.И. Алехин, К.В. Анисимов, М.В. Антонов и др. – М. : СОМИНТЭК, 1992. – 749 с.
113. Постперестройка / С. Кургинян и др. – М. : Изд-во политической литературы, 1990. – 93 с.
114. Почему НТР обошла СССР // Рабочая трибуна. – 1991. – 26 мая.
115. Приватизация по-русски / под ред. А. Чубайса. – М. : Вагриус, 1999. – 366 с.
116. *Родин С.Г.* Социалистический выбор и рынок / С.Г. Родин // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 431–462.
117. *Родионов С.* Надеемся на коллективный разум / С. Родионов // Деньги и кредит. – 1991. – № 12. – С. 3–7.

118. *Рожков Г.* Телевизор для внука / Г. Рожков // Огонек. – 1990. – № 38. – С. 4–5.
119. Российская автомобильная промышленность в эпоху перемен // История автомобилей [Электронный ресурс] : сайт. – URL: [http://www. autohistory.ru/](http://www.autohistory.ru/).
120. Российская Федерация в цифрах. 1992 : крат. стат. сб. / Гос. ком. РФ по статистике. – М. : Республ. издат. центр, 1993. – 223 с.
121. Российский статистический ежегодник : стат. сб. / Гос. ком. Рос. Федерации по статистике (Госкомстат России); [редкол.: В.Л. Соколин (пред. и др.)]. – Офиц. изд. – М. : Гос. ком. Рос. Федерации по статистике, 2003. – 705 с.
122. Российский статистический ежегодник : стат. сб. / Гос. ком. РФ по статистике (Госкомстат России). – Офиц. изд. – М. : Гос. ком. РФ по статистике, 1994. – 799 с.
123. *Рубинов А.* Страх / А. Рубинов // Литературная газета. – 1992. – 22 янв.
124. *Рубцов В.И.* К эффективной государственной инновационной политике / В.И. Рубцов // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 256–273.
125. *Рыжков Н. И.* О концепции перехода к регулируемой рыночной экономике / Н. И. Рыжков // Трудный поворот к рынку. – М., 1990. – 526–559.
126. *Рыжков Н.И.* / Эффективность, консолидация реформ – путь к здоровой экономике : докл. на II съезде народ. депутатов СССР 13 дек. 1989 г. / Н.И. Рыжков // О мерах по оздоровлению экономики, этапах экономической реформы и принципиальных подходах к разработке 13-го пятилетнего плана. – М. : Политиздат, 1990. – С. 78–118.
127. *Рыжков Н.И.* О программе предстоящей деятельности правительства СССР / Н.И. Рыжков. – М. : Политиздат, 1989. – 47 с.
128. *Рыжков Н.И.* Об основных направлениях экономического и социального развития СССР на 1986–1990 гг. и на период до 2000 года : докл. XXVII съезду КПСС 3 марта 1986 г. / Н. И. Рыжков. – М. : Политиздат, 1986. – 64 с. – (XXVII съезд КПСС).
129. *Салуцкий А.* Кочующая номенклатура / А. Салуцкий // Наш современник. – 1991. – № 8. – С. 150–161.
130. *Силаев И.* Первый тайм мы уже отыграли / И. Силаев // Огонек. – 1991. – № 24. – С. 1–2.
131. *Сироткин В.* Марк Масарский: путь вверх российского бизнесмена / В. Сироткин. – М. : Международные отношения, 1994. – 269 с.
132. *Сиськов В.И.* Основы противозатратности / В.И. Сиськов, В.Г. Долгов, В.Я. Ельмеев // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 210–238.
133. Собрание постановлений съезда народных депутатов и Верховного Совета РСФСР. – М., 1990.

134. Совместные предприятия в экономике социализма. – М. : Изд-во МГУ, 1991. – 128 с.
135. *Солдатова В.И.* Законодательство об акционерных обществах: практика применения, проблемы и перспективы / В.И. Солдатова // Советское государство и право. – 1991. – № 10. – С. 58–64.
136. *Сорман Г.* Выйти из социализма / Г. Сорман. – М. : Новости, 1991. – 249 с.
137. *Сорос Дж.* Советская система: к открытому обществу / Дж. Сорос. – М. : Изд-во политической литературы, 1991. – 221 с.
138. Спекулятивные цены // Экономика и жизнь. – 1991. – № 10.
139. Страховые компании России. – М., 1994. – 322 с.
140. *Строганов Г.* Машиностроительный комплекс и научно-технический прогресс / Г. Строганов // Плановое хозяйство. – 1991. – № 3. – С. 3–12.
141. *Сухов В.* Страховой рынок России / В. Сухов. – М., 1992. – 102 с.
142. *Тарасов А.* Миллионер / А. Тарасов. – М. : Вагриус, 2004. – 671 с.
143. *Терешонок А.Я.* Воры в законе-2 / А.Я. Терешонок. – Новосибирск, 2001. – 462 с.
144. *Тониц Н.* Государственная политика СССР в области науки 1929–1941 гг. / Н. Тониц // Свободная мысль. – 2008. – № 1. – С. 129–149.
145. Торговля в СССР : стат. сб. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 479 с.
146. Трудный поворот к рынку / науч. ред. Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 1990. – 559 с.
147. *Тычков Ю.И.* Возможности и концепция / Ю.И. Тычков // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1990. – № 3. – С. 158–164.
148. Указ Президента СССР «О реформе розничных цен и социальной защите населения» // Экономика и жизнь. – 1991. – № 13.
149. *Ушанов П.В.* Дутые банки – дутые деньги / П.В. Ушанов // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 1991. – № 2. – С. 18–22.
150. *Фалин В.* Конфликты в Кремле / В.М. Фалин. – М. : Центрполиграф, 1999. – 392 с.
151. *Федоров Б.* Пытаясь понять Россию / Б. Федоров. – СПб. : Лимбус Пресс, 2000. – 275 с.
152. *Фельзенбаум В.* Совместные предприятия: проблемы становления и развития / В. Фельзенбаум // Вопросы экономики. – 1992. – № 12. – С. 119–129.
153. *Фомин Д.* Высшая школа – поиски растраченного смысла / Д. Фомин // Свободная мысль. – 2008. – № 2. – С. 95–110.
154. *Фомин Д.* Высшая школа – поиски растраченного смысла / Д. Фомин // Свободная мысль. – 2008. – № 3. – С. 81–94.
155. Фондовый портфель : книга эмитента, инвестора, акционера : книга биржевика : книга финансового брокера / [Б.И. Алехин и др. ; отв. ред. Ю.Б. Рубин, В. И. Солдаткин]. – М. : Корпорация «СОМИНТЕК», 1992. – 748 с. : ил. – (Портфель делового человека; вып. 1).

156. *Ханин Г.И.* «Оттепель» и «перестройка» начались ... при Сталине? / Г.И. Ханин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 2005. – № 9. – С. 70–100.
157. *Ханин Г.И.* Российское высшее образование и общество / Г.И. Ханин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 2008. – № 8. – С. 75–100.
158. *Ханин Г.И.* Российское высшее образование и общество / Г.И. Ханин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 2008. – № 9. – С. 121–132.
159. *Ханин Г.И.* Сталин-инициатор перестройки и либерализации? / Г.И. Ханин // ЭКО : всерос. эконом. журн. – 2005. – № 9. – С. 70–100.
160. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время : [монография]. Т. 1. Экономика СССР в конце 30-х годов – 1987 год. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. – 515 с. – (Монографии НГТУ).
161. *Хлебников П.* Крестный отец Кремля – Борис Березовский / П. Хлебников. – М. : Детектив-Пресс, 2001. – 380 с.
162. *Хлебников П.* Фиаско Борового на Уолл-стрите / П. Хлебников // We. – 1992. – Сент.
163. *Ходорович М.* Бюджет союзных республик в период перехода к рынку / М. Ходорович // Финансы СССР. – 1991. – № 6. – С. 3–11.
164. *Хроника* // Новое литературное обозрение НЛО : теория и история литературы, критика и библиография. – М., 2007. – № 84. – С. 63, 208, 231, 251, 252, 318.
165. *Хубиев К.А.* Второе дыхание реформы / К.А. Хубиев // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 92–120.
166. *Черняев А.С.* Шесть лет с Горбачевым / А.С. Черняев. – М. : Прогресс, 1993. – 522 с.
167. *Чешков М.А.* Пределы и возможности концепции этатистских социальных систем / М.А. Чешков // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 6. – С. 38–51.
168. *Чуев Ф.* Каганович, Шепилов / Ф. Чуев. – М. : Олма-Пресс, 2001. – 383 с.
169. *Шахов Е.В.* Страхование на путях перестройки / Е.В. Шахов // Финансы СССР. – 1990. – № 8. – С. 49–51.
170. *Шебаршин Л.* Из жизни начальника разведки / Л. Шебаршин. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 191 с.
171. *Шмелев Н.* На переломе / Н. Шмелев, В. Попов. – М. : Новости, 1989. – 399 с.
172. *Шубин А.В.* Парадоксы перестройки / А.В. Шубин. – М. : Вече, 2005. – 478 с.
173. *Шумпетер Й.* История экономического анализа / Й. Шумпетер. – СПб. : Эконом. школа. Санкт-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов, 2004. – Т. 1. – 494 с.

174. Экономическая политика правительства России. – М. : Республика, 1992. – 79 с.
175. Экономическая реформа: поиск решений. – М., 1990. – 288 с.
176. *Якушев В.М.* Не разрушать, а созидать / В.М. Якушев // Альтернатива: выбор пути. Перестройка управления и горизонты рынка. – М. : Мысль, 1990. – С. 29–51.
177. *Яременко Ю.В.* Приоритеты структурной политики и опыт реформ / Ю.В. Яременко. – М. : Наука, 1999. – 413 с.
178. *Ясин Е.* Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ : курс лекций / Е. Ясин. – М. : Изд-во ГУ-ВШЭ, 2002. – 436 с.
179. *Gustafson Th.* Capitalism Russian-Style / Th. Gustafson. – Cambridge : Cambridge University Press, 1999. – 284 p.
180. *Hanson P.* The Rise and Fall of the soviet economy / P. Hanson. – L.; N. Y. : Pearson Education, 1993. – 279 p.
181. *Johnson S.* Starting over in Eastern Europe: entrepreneurship and economic renewal / S. Johnson, G.W. Loveman. – Boston : Harvard Business School Press, 1995. – 288 p.
182. *Kadyrov R.* A soviet Bankers Note / R. Kadyrov. – М. : Progress Publishers, 1990. – 255 p.
183. Monetary and banking reform in postcommunist economies : a special report / Institute for East-West Security Studies. Conference on Money, Banking and Credit in Eastern Europe and the Soviet Union (1991 : Tokyo, Japan) ; ed.: D.M. Kemme, A. Rudka. – N. Y. ; Boulder : Westview Press, 1992. – 165 p. – (Special repor).
184. *Reddaway P.* The Tragedy of Russia's Reform: Market Bolshevism against Democracy / P. Reddaway, D. Glinski. – Washington : Institute of Peace Press, 2001. – 745 p.
185. *Shelton Y.* The Coming Soviet Crash: Gorbachev's Desperate Pursuit of Credit in Western Financial Markets / J. Shelton. – N. Y. : Free Press, 1989. – 246 p.
186. The destruction of the Soviet economic system: an insiders' history / ed.: M. Ellman, V. Kontorovich. – Armonk : M. E. Sharpe, 1998. – 327 p.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ПОЧЕМУ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ ОЧЕНЬ МАЛО ХОРОШИХ УЧЕНЫХ-ЭКОНОМИСТОВ*

1. Нас не видят

Несколько лет тому назад известный российский экономист Валентин Федоров выпустил малым тиражом статью под интригующим названием «Почему в России нет великих экономистов». Она, как сейчас водится в России, когда обсуждаются действительно острые и важные вопросы, прошла почти незамеченной. В ней В. Федоров обращал внимание на тот печальный факт, что российских экономистов совсем нет среди лауреатов Нобелевской премии по экономике, которая присуждается уже почти 40 лет (единственный советский лауреат этой премии конца 1960-х годов Леонид Канторович был математиком). И это при том, что ее лауреатами являются граждане совсем небольших стран, например, Израиля. Не убежден, что данный показатель является наилучшим мериллом уровня экономической науки. Лауреатами по этой дисциплине, судя по описаниям их работ, являются часто изобретательные авторы красивых, но бесполезных игрушек. Но есть и другие, более убедительные, свидетельства глубокого отставания российской экономической науки. Российских авторов почти не видно в учебниках по истории экономической мысли. На них почти не ссылаются в иностранных экономических учебниках и научных статьях (исключая специально посвященных России). В какой-то степени на низкую популярность российской экономической науки влияет незнание иностранными учеными русского языка. Но не помогает и перевод их работ на английский. Пытаясь получить гонорар за свои статьи в одном переводном журнале, я обратился в издательство, занимающееся переводом российских журналов, где мне очень вежливо объяснили, что этот жур-

* В сокращенном виде опубликовано: Свободная мысль. – 2008. – № 10–11.

нал покупают за границей в количестве ... 39 экземпляров и расходы по его переводу значительно превышают выручку от его реализации за границей.

Даже в зарубежных книгах об экономической истории России часто преобладают ссылки на иностранных ученых, даже если авторы этих книг знают русских язык. Показательный и позорный факт: расчеты по объему и динамике экономического развития России за три века до 1900 года принадлежат исключительно западным авторам. Что самое плохое: при решении острейших экономических проблем современной России многие российские экономисты проявляют беспомощность и некомпетентность. Это ярко проявляется в настоящее время при обсуждении перспектив экономического развития России. Курам на смех: при определении стратегии дальнейшего экономического развития подавляющее большинство экономистов, за буквально единичными исключениями, опираются на официальные статистические данные, не пытаясь проверить их достоверность. Так, не удосужились пересчитать динамику важнейшего фактора экономического развития – основных фондов, которые, по официальным оценкам, не сократились за постсоветский период, при сокращении в несколько раз, по тем же официальным данным, капитальных вложений, чего не может быть, как понимает мало-мальски грамотный экономист, потому что не может быть никогда. Столь же поразительным является неучет в оценках состояния экономики недооценки (как минимум, в 5 раз) стоимости основных фондов. Не удивительно, что и официальная наука, и государственные органы просмотрели наступивший после завершения восстановительного периода в 2008 году экономический кризис и не вскрыли истинных причин огромной инфляции в этом же году. Несколько греет душу, что такой же просчет совершили все международные финансовые организации. Видимо, деградация экономической науки происходит сейчас не только в России.

Слабость современной российской экономической науки не секрет. В конце 1990-х годов был популярен анекдот о том, как при встрече Ельцина, Буша и Миттерана три президента делились своими самыми острыми заботами. Буш сказал, что у него 100 охранников, один из них – террорист, но он не знает, кто именно. Миттеран сообщил, что у него 100 любовниц, одна из них – больна СПИДом, и он не знает, кто из них. Ельцин сказал, что у него 100 экономических советников, один из них – умный, но он не знает, кто именно. Оказывается, этот анекдот рассказывал еще М.С. Горбачев в конце 80-х годов¹.

Большую озабоченность слабостью советских экономистов выражали симпатизировавшие перестройке иностранные государственные деятели, видевшие в этом большую опасность для ее судьбы. Бывший немецкий канцлер и министр финансов ФРГ Гельмут Шмидт сказал советскому собеседнику в 1991 году: «Беда ваша в том, что у вас мало или почти нет серьезных эконо-

¹ Брутенц К.Н. Несбывшееся. – М., 2005. – С. 79.

мистов»². Очень низкого мнения о советских экономистах был такой проницательный бизнесмен, как Джордж Сорос, встречавшийся со многими из них в 1988–1990 годах. О причинах неудач перестройки Сорос писал в 1991 году: «Один фактор – полное отсутствие элементарных экономических знаний – болезнь, которой страдает вся страна, вплоть до самых верхних эшелонов власти. Контраст с Китаем поразителен. Бывший генеральный секретарь коммунистической партии Китая Чжао Цзы Ян был превосходным экономистом, и в его распоряжении был целый полк блестящих молодых умов. В Советском Союзе нет ничего подобного»³.

2. Всегда ли была жалкой российской экономическая наука?

Говоря о причинах отсутствия в России великих экономистов, В. Федоров объясняет это низким уровнем экономического развития России по сравнению с другими странами. В этом очень много правды. Высокий уровень экономического развития не только в определенной степени результат деятельности экономистов, но и условие их плодотворной научной работы: он обеспечивает эмпирический материал и возможность научной работы благодаря выделению для этого финансовых ресурсов, как и для культуры, искусства и образования. История мировой экономической мысли хорошо иллюстрирует эту взаимосвязь: центры экономической мысли непрерывно перемещались в страны с более высоким уровнем экономического развития: из Италии и Испании в XV–XVI веках в Англию и Францию в XVII–XVIII веках, затем в Германию и наконец, уже во второй половине XX века, в США. Нетрудно заметить, что на этот процесс влияли и политические факторы: экономическая наука процветала в относительно демократических странах, где ничто не препятствовало свободному обмену мнениями, обсуждению проблем, в том числе и критике власти.

Не удивительно, что в бедной (еще в 1800 году Россия отставала на 200 лет от Западной Европы по душевому ВВП), культурно отсталой (по уровню грамотности в конце XVIII века отставание было еще больше) и авторитарной России условий для развития экономической науки долгое время не было. Вымученные попытки советских экономистов в эпоху борьбы с космополитизмом найти своих великих экономистов в XVIII – первой половине XIX века кончились жалким фиаско. Расцвет российской экономической науки (как и других областей духовной жизни) пришелся на конец XIX – начало XX века. Получив прекрасное образование в российских и западных высших учебных заведениях и, конечно, неограниченный доступ к научной литерату-

² Брутенц К.Н. Несбывшееся. – М., 2005. – С. 79.

³ Сорос Дж. Советская система: к открытому обществу. – М., 1991. – С. 139.

ре зарубежных стран, российские экономисты и сами начали вносить оригинальный вклад в мировую экономическую науку. Поскольку их работы редко переводились, а западные экономисты не знали русского языка, этот вклад долгое время не был должным образом оценен. С грустью читаешь великолепную и обширную трехтомную «Историю экономической мысли» Й. Шумпетера, законченную в 1954 году, где среди сотен авторов почти нет имен русских ученых-экономистов. Только в 1950–1960-е годы на Западе открыли для себя труды А. Чаянова, М. Туган-Барановского, Н. Кондратьева, Е. Слуцкого, В. Дмитриева, А. Богданова, некоторых других выдающихся русских экономистов. И все же, если в качестве критерия развитости экономической науки принять исчисление национального дохода, то Россия отставала в этом исчислении более чем на 200 лет, хотя и входила в первую десятку стран, произведших это исчисление к концу XIX века.

Октябрьская революция и гражданская война, конечно, негативно отразились на состоянии экономической науки. Почти перестали выходить экономические журналы, издаваться экономические книги, защищаться диссертации. Кажется, все же ученые-экономисты пострадали меньше, чем ученые других специальностей. Видимо, их профессиональные знания были востребованы в большей степени (и белыми, и красными). В этот период вззошла звезда и А. Чаянова с его блестящей книгой о методах бесстоимостной оценки продукции и затрат и Б. Бруцкуса с его критикой социалистической экономики (опередившей труды Ф. Хаека и Л. Мизеса) и С. Струмилина с рядом выдающихся конкретно-экономических, статистических и теоретических работ. Еще в 1918 году рядом экономистов выдвигались очень талантливые проекты денежных реформ. Все эти авторы творили, заметьте, несмотря на огромные личные материальные трудности.

Очень неоднозначным был для экономической науки период нэпа. С одной стороны, она серьезно страдала от уже начавшегося идеологического зажима в некоторых политэкономических вопросах. Такая критика социалистической экономики, марксистской экономической науки, как у Б. Бруцкуса, легально была уже невозможна. Были высланы за границу некоторые крупные российские экономисты, в том числе и Б. Бруцкус. Но и здесь потери были значительно меньше, чем в других общественных науках, думаю, по той же причине, что и в гражданскую войну. С другой стороны, именно в этот период профессиональные знания экономистов, преимущественно дореволюционного воспитания и образования, были особенно востребованы и на государственной службе, и в научной работе. В сущности, все экономические ведомства опирались на их профессиональные знания и опыт, они формировали экономическую политику. Они же создавали выдающиеся научные труды. Лучшие произведения Николая Кондратьева, Леонида Юровского, Александра Чаянова, Альберта Вайнштейна вышли как раз в этот период. Само собой, их авторы прекрасно знали иностранные языки и основную западную

литературу. Выходили очень содержательные и квалифицированные экономические журналы. Достаточно успешно начинали и продолжали свою деятельность и некоторые марксистские и просоветские экономисты. Назову прежде всего Евгения Преображенского с его теорией социалистического накопления, надолго сформировавшей экономическую политику и СССР, и многих развивающихся стран. Выдающиеся работы выходили из под пера С. Струмилина, Е. Варги, И. Трахтенберга. Уже в самом конце 1920-х годов вышла пионерская работа Г. Фельдмана по моделям экономического роста, опередившего западные работы в этой области на многие годы. Первые проекты пятилетнего плана и годовые контрольные цифры, составленные под руководством еще одного выдающегося экономиста, В.Г. Громана, были составлены весьма квалифицированно и носили пионерский характер. Думаю, что в этот период наша экономическая наука в целом была на мировом уровне и вносила достойный вклад в мировую экономическую науку. Не менее важно, что в вузах экономику преимущественно преподавали все те же высококвалифицированные и яркие экономисты, что позволяло надеяться на формирование хорошей научной смены.

3. Заморозки и оттепели сталинского периода

Черной страницей для советской экономической науки явились 1930–1940-е годы. Нет необходимости подробно описывать колоссальные гонения, которым подверглись экономисты дореволюционной школы в этот период, – об этом сказано очень много и подробно в экономической и исторической литературе, и я не хочу повторяться. Самым трагичным было даже не уничтожение или тюремное заключение многих выдающихся экономистов, а созданная в те годы атмосфера осуждения и преследования всякого теоретического мышления. Последняя содержательная теоретическая дискуссия была в 1930 году по вопросу о судьбе денег в командной экономике. Экономисты вынуждены были покорно повторять все (меняющиеся) высказывания И. Сталина и абсурдные данные макроэкономической статистики о «величайших достижениях социализма». После изгнания старых профессоров крайне деградировала вся система подготовки научных работников.

Но и в этот период полностью убить экономическую науку не удалось. И об этом тоже нельзя забывать. В 1930–1940-е годы для экономической науки характерно чередование репрессий и краткосрочных оттепелей. Таких оттепелей было четыре: 1933–1936 годы, 1939–1940, 1945–1947, 1951–1952 годы. Это чередование я объясняю следующим. Все 1930–1940-е годы советское руководство ощущало непрочность советского строя и страх перед его свержением союзом враждебных ему внутренних и внешних сил. Этот страх и

толкал советских вождей на безумные, на первый взгляд, репрессии, в том числе и против выдающихся представителей экономической науки. В период стабилизации экономической и политической ситуации руководство сталкивалось со слабостями этой науки и временно ослабляло пресс репрессий. Этим и пользовались оставшиеся сильные экономисты для обнародования результатов своих исследований. Впервые я обнаружил влияние оттепелей на развитие советской экономической науки в сталинский период, когда заканчивал свои исследования по альтернативным макроэкономическим оценкам развития советской экономики. Для очистки совести я решил просмотреть советские экономические журналы 1930-х годов и был просто поражен, обнаружив немало статей, указывающих (чаще косвенно) на дефекты советской статистики⁴. Эти статьи показывали не только квалификацию их авторов, но и глубокое понимание ими реального состояния советской экономики. Авторы и редакции немало рисковали, их легко было обвинить в клевете на советский строй и даже в выдаче государственных тайн.

В периоды оттепели вышло немало интереснейших и высококвалифицированных работ и учебников по советской и мировой экономике, и только недостаток места не позволяет их все привести. Они свидетельствовали об огромной эрудиции, трудолюбии и добросовестности ряда наших экономистов. Только в качестве примера назову работы А.И. Ротштейна по промышленной статистике; Е. Варги по экономике капиталистических стран и экономическим кризисам; уникальные по богатству фактического материала произведения И.А. Трахтенберга и Л.А. Мендельсона по денежным и экономическим кризисам, учебник Э. Брегеля по кредитной системе капитализма; учебник П.И. Лященко по истории народного хозяйства СССР; Ш. Турецкого по ценообразованию в СССР, В. Райхера по теории и истории страхового дела. В 1939 году вышли небольшими тиражами неортодоксальные произведения Леонида Канторовича и Виктора Новожилова, который даже защитил на их основе при активной поддержке С. Струмилина в 1941 году докторскую диссертацию. Восхищение вызывает научная деятельность академика С. Струмилина в этот период. Не видя возможности правдиво писать о современной советской экономике, он написал ряд выдающихся работ по истории дореволюционной экономики России. Нетрудно заметить, что эти выдающиеся произведения создавались в сфере прикладных и историко-экономических, а не политэкономических исследований. Серьезным вкладом в мировую экономическую науку явились выработанные в СССР методы планирования и управления. Экономические ведомства в конце 1930-х годов создавали науч-

⁴ Об этих работах рассказано в: *Ханин Г.И.* Экономическое развитие СССР. – Новосибирск, 1991.

ные советы из старых «буржуазных» специалистов⁵, что свидетельствовало о том, что их тогда власти ценили намного больше, чем собственные кадры.

Вторая оттепель завершилась арестом и последующим расстрелом ведущего научного сотрудника Института экономики АН СССР Михаила Кубанина за правдивую статью о производительности труда в сельском хозяйстве СССР и США. За аналогичную статью по промышленности в том же сборника был арестован и осужден Семен Хейнман. Надо сказать, что успешная научная деятельность этих и некоторых других советских экономистов в этот период была скорее исключением. Показательно, что академик П.П. Маслов, характеризуя работу единственного тогда академического экономического института – Института экономики АН СССР, говорил в беседе с академиком В.И. Вернадским: «Работа Института «коммунистическая» – дорогого стоит и плохого качества. Много сотрудников, которые ничего не делают»⁶.

В третью оттепель 1946–1947 годов вышло несколько квалифицированных и правдивых произведений о выдающихся достижениях военной экономики США и серьезных изменениях в экономике капиталистического мира в целом во время войны, по истории мировой экономической мысли. За эти книги и в рамках борьбы с космополитизмом был расформирован очень сильный научный коллектив Института мирового хозяйства, возглавлявшийся многие годы Е. Варгой, а авторы крамольных книг, включая и Варгу, подвергнуты уничижительной критике⁷.

Оживление в экономической науке в сталинский период последний раз произошло в начале 1950-х годов в связи с экономической дискуссией по учебнику политической экономии. В ходе дискуссии впервые с конца 1920-х годов относительно свободно высказывались самые разные мнения (в рамках социализма) по проблемам политической экономии социализма (арест Л. Ярошенко произошел при весьма неясных обстоятельствах). Все сказанное говорит о том, что Сталин не только преследовал экономическую науку, но и ценил прикладную ее часть и многих крупных ученых-экономистов. Как говорили еще в начале 1970-х годов, при Сталине талантливый человек на 70 % имел шанс попасть в тюрьму, а на 30 % – быть высоко оцененным.

Завершая рассмотрение развития экономической науки в сталинский период, можно сказать, что наряду с преобладающей ее унификацией и догматизацией в области большой экономической теории (политической экономии) поощрялось ее развитие в области конкретной экономики и экономи-

⁵ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Т. 1. – Новосибирск, 2008.

⁶ Вернадский В.И. Коренные изменения неизбежны // Новый мир. – 1995 – № 5. – С. 201.

⁷ Этот разгром подробно описан в: Костырченко Г. В плену у красного фараона. – М., 1994. – С. 254–257.

ческой истории. Это диктовалось не только прагматическими потребностями развития советской экономики и советской внешней политики, но и традициями марксистской экономической мысли. Со студенческой скамьи внушалось, что в «науке нет широкой столбовой дороги, и только тот достигнет ее сияющих вершин, кто, не страшась усталости, карабкается по ее каменистым тропам»⁸. И произведения самого К. Маркса, и книга В. Ленина «Развитие капитализма в России», служившие для молодых советских ученых образцами научного творчества, являлись результатом многолетней кропотливой и добросовестной работы.

В целом, огромная работа по созданию совершенно новой и оказавшейся жизнеспособной системы командной экономики советской наукой очень слабо истолковывалась и обобщалась. Практика была намного более эффективной, чем поставленная в тяжелейшие условия и репрессированная наука. За эти годы не издано ни одной книги по теории и методологии народнохозяйственного планирования (первая вышла уже после смерти Сталина в 1954 году).

4. Послесталинская оттепель

Период после смерти Сталина вплоть до конца 1960-х годов явился временем расцвета советской экономической науки и началом ее нового упадка. Этому расцвету способствовали три обстоятельства: смягчение идеологического прессы, значительное расширение публикации статистических данных и освобождение из заключения ряда советских экономистов. Ввиду очевидности первых двух факторов остановлюсь на третьем. Поражает стойкость возвратившихся из сталинских лагерей таких, еще относительно нестарых, выдающихся экономистов 1920-х годов, не утративших в заключении ни знаний, ни творческой активности 30-х годов, – А.Л. Вайнштейна, Я.Б. Кваши, С.А. Хейнмана, С.А. Далина. За короткий (5–7 лет) срок после освобождения они опубликовали ряд талантливых работ по народнохозяйственному учету и статистике (Вайнштейн), методам измерения основных фондов (Кваша), анализу эффективности советской экономики (Хейнман), экономике капиталистических стран (Далин). В этом же ряду назову подвергнувшегося острейшей критике в 1949 году Л.А. Мендельсона, опубликовавшего в конце 1950 – начале 1960-х годов расширенное издание выдающейся работы по истории мировых экономических кризисов. Пользуясь ослаблением идеологического прессы, советские экономисты провели весьма содержательные, горячие и квалифицированные дискуссии по многим политэкономическим проблемам советской экономики (в частности, посвященные судьбе денег и товарно-денежным отношениям при социализме). Оживленные дискуссии разгорелись

⁸ Маркс К. Капитал. Т. 1. – М., 1988. – С. 25.

вокруг теоретических выводов из вышедших в конце 1950-х годов книг Л.В. Канторовича и В.В. Новожилова. Очень содержательные, с огромным фактическим материалом издавались книги по мировой капиталистической экономике сотрудников вновь созданного в 1957 году Института мировой экономики и международных отношений. Благодаря многочисленным переводам работ зарубежных авторов и начавшимся международным научным контактам советские ученые вновь познакомились с трудами западных экономистов и позаимствовали из них немало полезного. Смеею при этом утверждать, что работы Вайнштейна, Хейнмана, Кваши, Мендельсона и тогда не уступали работам западных экономистов, а в чем-то превосходили их по качеству. На западе работы советских экономистов, к сожалению, изучали в основном советологи, что помешало их большей мировой популярности.

5. Факторы дальнейшего загнивания

Приближаясь уже к нашим дням, необходимо более тщательно проанализировать факторы дальнейшей деградации экономической науки в СССР, возникшие уже с начала 1960-х годов и сказывающиеся до сих пор.

5.1. Увеличение численности научных работников, бюрократизация и мегаломания

В XIX – начале XX века ученых-экономистов в России было несколько десятков. Их легко можно было собрать в конференц-зале нынешнего академического Института экономики. В основном они преподавали в вузах. Это была, как правило, элита, сливки общества. Люди с прекрасным домашним и школьным образованием, обучавшиеся в лучших российских и зарубежных университетах, под руководством чаще всего прекрасных профессоров, непременно свободно владевшие несколькими европейскими языками.

Рост потребности страны в квалифицированных кадрах, масштабы развивающейся экономики, значительное усиление роли государства в экономике – все это способствовало увеличению рядов научных работников, в том числе и экономистов. Совсем не простая задача для любой страны: при увеличении количества не потерять в качестве. А в СССР при подготовке научно-экономических кадров она неслыханно осложнялась еще и социальным отбором (до середины 1930-х годов), требованиями идеологической лояльности, устранением многих лучших научных работников и преподавателей в результате массовых репрессий и эмиграции. Коренным образом уже в 1930–1950-е годы изменились и организация, и оценка научного труда. Вместо неторопливых

индивидуальных научных работ профессоров и магистров для проведения научных исследований в экономике были созданы многочисленные отраслевые институты и несколько крупных академических и госплановских институтов с неизбежными планами научных исследований. А преподаватели вузов из-за огромной учебной нагрузки оказались лишены возможности проводить полноценные научные исследования. Число научных работников-экономистов выросло, видимо, в десятки раз уже к началу 1960-х годов. Новые научные работники чаще всего заканчивали весьма посредственные школы, учились преимущественно у посредственных профессоров (лучших уничтожили или они эмигрировали)⁹, за рубежом не выезжали, иностранных языков чаще всего толком не знали, оригинальные идеи боялись высказывать, потому что за них обычно больно наказывали. Нужно удивляться не тому, что у нас было очень мало выдающихся научных работников экономистов, а тому, что они все-таки были, и не только среди старшего поколения.

В 1930-е годы была создана принципиально отличная от дореволюционной российской и зарубежной организация научной деятельности, смысл которой еще не раскрыт в полной мере¹⁰. В области фундаментальной науки ее центром вместо университетов заняла влачившая при царизме весьма жалкое состояние и малоавторитетная Академия наук, в области прикладной науки вместо вузов и корпораций – отраслевые научно-исследовательские институты, подчиненные наркоматам. Такая организация в наибольшей степени соответствовала характеру командной экономики и сформировавшегося тоталитарного общества. Возможно, в области естественных и технических наук подобная система в наибольшей степени отвечала задаче заимствования иностранных научных и технических достижений вместо их собственного создания, для чего не хватало интеллектуальных ресурсов. И определенно, она отвечала задаче сделать науку более управляемой («Управляемая наука» – назвал свою блестящую книгу о советской науке Александр Поповский). Но такая система отрезала науку от высшего образования и обрекала на деградацию. Если в области естественных наук и в технике эта реорганизация имела некоторые временные достоинства, то для общественных наук – только недостатки.

При создании крупных научных коллективов в сфере общественных наук советское руководство механически распространяло опыт естественных наук, где это иногда себя оправдывало (хотя созданный в 1935 году институт П.Л. Капицы имел минимальное число научных сотрудников), и особенно

⁹ Показательно, что, описывая свои студенческие годы в начале 1930-х годов в одном из ведущих московских финансовых вузов министр финансов СССР, А.Г. Зверев не вспоминает добрым словом ни одного своего преподавателя.

¹⁰ Ее содержание весьма добросовестно изложено в статье *Н. Тосиц* «Государственная политика СССР в сфере науки. 1929–1941» (Свободная мысль. – 2008. – № 1).

опыт из области техники, где укрупнение коллективов могло оправдываться простотой координации взаимосвязанных разработок. В общественных науках, в том числе и экономических, характер научного труда принципиально отличается и не требует создания крупных научных коллективов. Я в 1990-е годы знакомился с деятельностью ряда западных (а в 2005 году – и в японских) научных центров, созданных обычно при ведущих университетах и занимающихся исследованием экономики СССР и России, и нигде в них число научных сотрудников не превышало 5–6 человек вместо сотен сотрудников в аналогичных советских институтах, что не мешало нашим зарубежным коллегам выпускать весьма квалифицированные научные работы. Крупные по числу сотрудников организации требовали создания многочисленной бюрократической надстройки – очень удобной для квазинаучной деятельности.

Разрастание численности научных работников, сосредоточенных в крупных коллективах, само по себе имело большие отрицательные последствия. Экономистам известен закон Грэшема, согласно которому при равноценном приеме плохих и хороших денег плохие деньги вытесняют хорошие. Наличие большого числа посредственных и бездарных научных работников, что неизбежно при укрупнении коллективов, создавало огромные препятствия для научной деятельности и сильным научным работникам. Их успехи оттеняли научную никчемность остальных сотрудников, а те нередко из чувства зависти и соперничества пытались под разными предлогами (в советское время удобнее всего было воспользоваться идеологическими мотивами) избавиться от талантливых коллег, что нередко и удавалось.

Тенденция к мегаломании в области экономических наук возникла еще в 1920–1930-е годы, когда были созданы Институт мирового хозяйства, Институт экономики АН СССР, Конъюнктурный институт Наркомфина СССР. Вредные ее последствия умерялись сильным научным руководством в некоторых из них (Е. Варги – в Институте мирового хозяйства, Н. Кондратьева – в Конъюнктурном институте).

Со второй половины 1950-х годов в СССР появилось много новых исследовательских научных институтов, преимущественно академических, но также и Госплана СССР и отдельных министерств. Тенденция к мегаломании, таким образом, окрепла.

5.2. Академкраты

В связи с резким повышением роли Академии наук СССР в научных исследованиях и созданием крупных по численности сотрудников научных институтов возникла острая проблема подбора руководителей этих научных коллективов. Сложность ее состояла в том, что крупные ученые, как правило, бывают плохими администраторами и не стремятся к административной

работе, ибо она отвлекает их от занятий наукой. К тому же, с точки зрения власти, они обычно имеют собственное мнение и поэтому плохо управляемы. Назначение директорами институтов чистых администраторов создавало обстановку двоевластия административного и научного руководителя. Так власть попала в ловушку созданной ею порочной научной системы.

Постепенно власть выбрала самое худшее решение: управляемых администраторов начали наделять званиями выдающихся ученых.

Чтобы стали понятнее дальнейшие события в системе руководства наукой, напомним вкратце эволюцию отношений советской власти с Академией наук СССР. Долгое время советское руководство почти игнорировало эту организацию в силу ее слабой роли в научном сообществе и занятости более срочными делами. Впервые власть серьезно задумалась о месте Академии в науке и в обществе в 1928 году, накануне первой пятилетки, требовавшей повышения роли науки в народном хозяйстве и ее реорганизации для нужд страны. Первоначально в отношении Академии наук СССР усилия советской власти направлялись преимущественно на обеспечение ее большей лояльности советской власти, к которой большинство академиков относилось отрицательно. Именно этим объясняются те грубые формы вмешательства власти в процесс выборов академиков в начале 1929 года, что в такой варварской форме свидетельствовало о повышении внимания к ней власти. Внимание касалось исключительно отделения гуманитарных наук и обеспечило включение в состав академиков коммунистов, часть из которых не имела значительных научных заслуг¹¹. В свете рассматриваемой мною проблемы важно отметить, что большинство из избранных академиков, в том числе все гуманитарии, не возглавляло научных учреждений, а многие даже не работали в академических институтах, которых тогда было буквально единицы. Осенью 1929 года произошла чистка аппарата Академии наук СССР, появились большевики в качестве вице-президента (Г.М. Кржижановского) и лояльный власти непременный секретарь Академии наук. Так Академия наук СССР стала «управляемой». Вслед за этим, уже в 1930 году, началось позорное «академическое дело» в отношении ряда ученых-гуманитариев для окончательного запугивания академиков и вообще научной интеллигенции.

В 1929 году, еще до успешного для власти завершения этих выборов, видимо, в качестве приза за благополучный исход, был принципиально решен вопрос о центре науки. Выбирали между университетами и Академией наук, и все решилось в пользу Академии наук. Так, управляющий делами СНК СССР Н.П. Горбунов нарисовал перспективу превращения Академии в центр совет-

¹¹ Выборная кампания в Академию наук в 1928–1929 годах изложена в: *Есаков В.Д.* Советская наука в годы первой пятилетки. – М., 1971. – С. 177–192; *Перченко Ф.Ф.* Академия наук на великом пеерломе // *Звенья*. – М., 1991. – Т. 1. – С. 163–238.

ской науки¹². Три события привели к реальному превращению Академии наук СССР в центр советской науки (под «мудрым» руководством КПСС, конечно): переезд ее в Москву в 1934 году, объединение с Комакадемией с ее историческими, философскими и экономическими институтами в 1936 году и появление в составе Академии наук технических институтов в 1937 году. Это нашло также отражение в том, что доля Академии в общих бюджетных расходах на науку выросла с ничтожных 2 % в 1929 году до 24 % в 1940 году¹³.

Роль академиков в управлении научными коллективами в системе Академии наук СССР сформировалась в то же время. Управление, как это ни парадоксально, определялось установленным чуть ли не с петровских времен положением о том, что научные учреждения в системе Академии наук находятся «при академиках». Почти все научные учреждения Академии наук в 1932 году (48 из 51) возглавлялись академиками¹⁴. Но, как видно из сравнения этого количества с общим числом академиков в этот период (более 100), большинство из них не было занято административной работой. Самое же главное состоит в том, что в начале 1930-х годов научные организации были еще очень малы по численности (максимум 10–20 научных сотрудников) и управлять ими было не так уж трудно. Положение стало меняться, видимо, уже к концу 1930-х годов, когда в соответствии с общими тенденциями командной экономики научные учреждения начали разбухать и число научных учреждений стремительно увеличиваться. Поскольку крупные ученые не проявляли желания руководить этими монстрами и далеко не все из академиков были к тому же управляемыми, потребовалось найти решение из этой тупиковой ситуации. «Выход» был найден в создании системы научной номенклатуры наподобие номенклатуры в других сферах общественной жизни СССР. Если у какого-то ученого нет крупных научных заслуг, но он управляет, имеет поддержку в руководстве Академии наук СССР и отделе науки ЦК КПСС и к тому же не дурак, то сначала создается институт под его руководством, а затем его «протаскивают» в члены-корреспонденты и академики.

К сожалению, мы до сих пор не имеем правдивой истории Академии наук СССР, и, я бы сказал, правды в этой области еще меньше, чем в других областях отечественной советской истории. Поэтому истину приходится находить не в трудах историков науки, а в воспоминаниях отдельных ученых, неизбежно в какой-то степени субъективных, и, конечно, в результатах науки. Что касается результатов, то они определялись не только качеством руководства, но и относительной молодостью российской и советской науки, большими потерями в предыдущий период и общей обстановкой в стране.

¹² Есаков В.Д. Советская наука в годы первой пятилетки. – М., 1971. – С. 191.

¹³ Тосиц Н. Государственная политика СССР в сфере науки. 1929–1941 // Свободная мысль. – 2008. – № 1. – С. 137.

¹⁴ Есаков В.Д. Советская наука в годы первой пятилетки. – М., 1971. – С. 208–211.

Было бы наглостью с моей стороны пытаться оценить уровень руководства научными учреждениями Академии наук СССР и всей Академией в довоенный период. Приходится полагаться на мнение самых выдающихся советских ученых того периода – П.Л. Капицы и В.И. Вернадского. Оно было весьма негативным. Капица первоначально был просто в ужасе от научного и интеллектуального уровня руководства Академии наук СССР¹⁵. Оценивая советскую науку того времени, он даже считал, что «хуже всего у нас Академия»¹⁶. Скорее всего он был плохо знаком с состоянием вузовской и отраслевой науки, где положение было еще хуже, но сама по себе оценка показательна.

Академия наук СССР в 1930-е годы фактически полностью потеряла свой статус самоуправляемой организации, какой она была до 1929 года, и фактически превратилась в обычную бюрократическую организацию, лишь прикрытую самоуправленческими формами (ежегодные общие собрания, выборы академиков и членов-корреспондентов), как и все советское общество и КПСС с несоблюдавшейся Конституцией страны и уставом КПСС. Дело доходило до смешного: для того чтобы утвердить секретаря своей лаборатории, академику В.И. Вернадскому пришлось согласовывать этот вопрос в отделе кадров Президиума Академии наук. В его опубликованных дневниках конца 1930-х годов содержится немало резкой критики в адрес руководства и аппарата Академии наук СССР, их методов руководства наукой.

Низкую эффективность весьма разросшейся к середине 1930-х годов научной и образовательной сферы, ее неспособность обеспечить нужды усложнившейся экономики и общества власти осознали относительно (по сравнению с последующими периодами) быстро. Отсюда резкая критика этой сферы в печати (и, конечно, еще более резкая – за закрытыми дверями) и весьма энергичная деятельность по ее рационализации начиная с 1936 года¹⁷. Другое дело, что эти полезные меры не решали главных проблем, связанных с организацией всего научного сектора.

После по необходимости затянувшегося исторического экскурса вернуться к положению в экономической науке. Она страдала и от общих недостатков науки в тоталитарном обществе, и от специфических недостатков в наиболее контролируемой общественной науке. Впрочем, экономическая наука среди них, возможно, была все же в относительно привилегированном положении – по сравнению, скажем, с философией, как более необходимая.

¹⁵ Капица П.Л. Письма о науке. – М., 1989. – С. 63–66.

¹⁶ Там же. – С. 54. Письма П.Л. Капицы в 1989 году были изданы в сокращении, и нет уверенности в том, что наибольшая критика содержится как раз в сокращенных местах.

¹⁷ Она неплохо (хотя и неполно) отражена в той же статье Натальи Тосиц «Государственная политика СССР в сфере науки. 1929–1941» (Свободная мысль. – 2008. – № 1. – С. 138–140).

Если говорить о подборе (о выборах в тот период говорить не приходится) руководства влившихся в состав Академии наук экономических институтов, то дело, насколько сейчас можно установить, до войны было, пожалуй, лучше, чем после войны. Тогда в системе Академии наук было всего два академических института: Институт мирового хозяйства и мировой политики и Институт экономики. Первый институт возглавлял выдающийся экономист академик Е. Варга, и в нем, благодаря влиянию и квалификации ученого, были сосредоточены лучшие силы советской экономической науки. Вторым институтом возглавлял доктор экономических наук Б. Маркус, который, если судить по составу ведущих сотрудников (часть из них была арестована в 1941 году), пытался создать сильный научный коллектив и сам в академии не лез (в качестве скромного старшего научного сотрудника в этом институте тогда работал С. Струмилин). О деятельности большинства сотрудников этого института весьма критически отзывался академик П.П. Маслов. После ликвидации Института мирового хозяйства и мировой политики в 1947 году остался всего один экономический институт в системе Академии наук СССР (не считая маловлиятельных республиканских академий наук) – Институт экономики, где скромными научными сотрудниками работали два выдающихся академика (Е. Варга и С. Струмилин), один весьма посредственный – Л.Н. Иванов и несколько членов-корреспондентов Академии наук СССР, а возглавлялся многие годы он двумя «только» докторами наук) – К. Плотниковым и К. Островицким.

Место академиков в системе руководства советской наукой, в том числе и экономической, стало коренным образом меняться в 1950–1960-е годы. Справедливости ради отмечу, что губительное скольжение к профанации звания академика и его места в руководстве наукой началось еще при жизни Сталина. Началось оно в области науки, которая в СССР при Сталине считалась третьестепенной, – в философии, где академиками были назначены уже в конце 1930-х годов в сущности пропагандисты. Но важен был принцип: академиком может стать каждый, кого пожелает партия. В естественных науках и даже в экономике решающее значение еще имели компетентность, научные заслуги. Можно усомниться, что в те годы в академики в этих областях избирали лучших, но избранные были серьезными учеными. Нередко при выборах (подборе) жертвовали политической лояльностью в пользу компетентности. Так, среди экономистов подавляющее большинство академиков было меньшевиками и буржуазными специалистами (П. Маслов, С. Струмилин, И. Трахтенберг). А среди академиков-историков встречались даже бывшие советские арестанты начала 1930-х годов. Членов КПСС среди академиков еще в начале 1940-х годов были единицы. Академики – руководители небольших научных учреждений (опять-таки за минусом философии) могли быть крупными учеными (хотя и не обязательно лучшими). Академия наук в области кадровой

политики являлась, таким образом, исключением среди советских общественных институтов.

Серьезным отступлением от этих особенностей Академии стали выборы в 1943 году, когда для целей придания престижа новым научным руководителям крупных коллективов разработчиков атомного и радиоэлектронного оружия академиками были назначены не имевшие крупных научных заслуг в своих областях И.В. Курчатов и А.И. Берг. Тогда же академиком был «избран» член Политбюро ЦК ВКП(б) Н.А. Вознесенский, у которого все же были заслуги в руководстве экономикой в период Великой Отечественной войны.

Подлинный разгул в подборе (иначе трудно это назвать) академиков начался после смерти Сталина. По техническим наукам ими избирались руководители научных коллективов, занимавшихся созданием ядерного и ракетного оружия, авиационных и военных судостроительных конструкторских бюро, независимо от собственных научных и технических достижений (часть этих работ основывалась на разведывательной информации).

В 1953 году, на первых выборах в Академию наук СССР после смерти Сталина, академиком по Отделению экономики становится К.В. Островитянов. Он был в 1920–1930-е годы автором ничем, кроме добросовестного изложения азбуки работ классиков марксизма-ленинизма, не приметных популярных учебников по политэкономии (капитализма, для социализма он не находил предмета политэкономии). Именно эта неприметность, видимо, помогла ему благополучно пережить перипетии политической борьбы 1930-х годов и в 1948 году возглавить Институт экономики АН СССР и даже исполнять, еще не будучи академиком, Отделение экономики, философии и права АН СССР. В 1951–1952 годах он возглавляет коллектив экономистов по написанию официального учебника политической экономии (куда благополучно допустили и социализм), хотя, если верить воспоминаниям Д. Шепилова, основную работу по его написанию вел Д. Шепилов.

В экономике именно в этот период начали один за другим создаваться новые научные институты Академии наук СССР и Госплана СССР. Во второй половине 1950–1960-х годов их было создано, как минимум, девять. Воссоздан Институт мировой экономики и международных отношений, Институт США и Канады, Институты востоковедения, Дальнего Востока, мировой социалистической системы, Африки, Латинской Америки; в региональных отделениях АН СССР – Центральный экономико-математический институт, НИИ Госплана СССР. О том, как на этой волне подбирались академики, удобно показать на примере двух экономических институтов – мировой экономики и международных отношений и Центрального экономико-математического института. Первым директором первого был назначен в 1956 году А. Арзуманян. До 1937 года он находился на комсомольской и партийной работе, с 1937 по 1952 годы был ректором и проректором двух

закавказских университетов¹⁸. Чем он занимался между 1952 и 1956 годами, его биография скромно умалчивает. Единственная научная работа (книга), написанная им до назначения (параллельно с выполнением многотрудных обязанностей ректора) на должность директора академического института была издана в 1940 году («К вопросу о классовой сущности и методе теории стоимости английской классической политической экономии») и требовала, очевидно, добросовестного изложения работ К. Маркса по этому вопросу¹⁹. Зато после назначения директором академического института он же написал за 6 лет (как прорвало) уже четыре книги по общим проблемам современной капиталистической экономики, которыми он раньше вообще не занимался. И уже в 1962 году становится академиком, в том же самом году – академиком-секретарем Отделения экономических наук АН СССР, организационно возглавив все экономические исследования в Академии. «Секрет» столь удивительной академической карьеры прост: Арзумян был близким родственником могущественного члена политбюро ЦК КПСС А.И. Микояна. После смерти Арзумяна директором этого института становится Н.Н. Иноземцев. Совмещая руководящую журналистскую (консультант журнала «Коммунист» и заместитель главного редактора «Правды») и научную работу по внешней политике США (нетрудно понять, как она оценивалась), он сначала становится заместителем директора Института мировой экономики и международных отношений, а в 1965 году – его директором, никогда не занимаясь экономикой, которая занимала, судя по публикациям в его журнале, 70 % деятельности института. И вот уже в 1964 году он – член-корреспондент, а в 1968 году – академик АН СССР²⁰. И сразу становится специалистом по мировой экономике, публикуя в 1972 году книгу по современному капитализму²¹. По «случайному» совпадению новый директор ИМЭМО был в войну однополчанином Л.И. Брежнева по 18-й армии. Своим заместителем он делает в 1970 году коллегу по «Правде», профессионального журналиста этой газеты Е.М. Примакова, оставляя его вместо себя на период своего отсутствия²². И тот уже в 1974 году становится членом-корреспондентом Академии наук СССР²³.

Особенно примечательна, с точки зрения критериев комплектования академиков-экономистов в этот период, академическая карьера Н.П. Федоренко. Свое академическое шествие он начал с весьма скромной должности заведующего кафедрой экономики ничем не примечательного отраслевого учеб-

¹⁸ БСЭ. – 3-е изд. – М., 1974. – Т. 18. – С. 586.

¹⁹ Там же. – Т. 2. – С. 191.

²⁰ Там же. – Т. 10. – С. 191.

²¹ Там же.

²² Млечин Л. История одной карьеры. – М., 1999. – С. 65.

²³ Там же. – С. 64.

ного института. Первую книгу он «написал» (в свете последующего изложения станет ясным смысл кавычек) лишь в 50 лет, уже покинув преподавательское поприще²⁴. И вот с этой скромной должности он становится директором вновь созданного в 1963 году Центрального экономико-математического института АН СССР, ни сном, ни духом об этих самых методах до того не знавшим и не написавшим ни одной, даже самой завалющейся статьи о них. Это назначение, проведенное через Президиум АН СССР, было еще более возмутительным, чем предыдущие, где директора хоть что-то понимали в деятельности в подведомственных им учреждений. И вот он в рекордно короткие сроки становится (еще не выпустив ни одной книги!) сначала членом-корреспондентом АН СССР (1961 год), потом академиком (1964 год). А в 1971 году становится уже и академиком-секретарем Отделения экономики АН СССР, возглавив всю экономическую науку в Академии²⁵. И, как и в истории с Арзуманяном, сразу полилась серия публикаций. Блестящая характеристика «научной деятельности» Федоренко содержится в воспоминаниях выдающегося американского советолога, в прошлом советского гражданина, многие годы занимавшегося экономико-математическими методами в СССР, Игоря Бирмана. «По внешним признакам Николай Прокофьевич Федоренко – самая вершина. Несчетны статьи, книги – вряд ли сам строчку в них написал. В 1966 году меня зывали в ЦЭМИ, условие – писать для шефа. Общая образованность – интеллигентность на уровне Ельцина–Черномырдина... Федоренко помогал не бесплатно – писавшим для него (то есть за его подписью) и собутыльникам... Пробивал малоученых в членкоры-академики»²⁶. Усомнившимся в объективности данной Игорем Бирманом оценки советую прочитать книгу Н.П. Федоренко «Россия. Уроки прошлого и лики будущего», где каждая глава писана совершенно разным стилем (не говорю уже о бездарности некоторых из них). Избрание Н.П. Федоренко академиком завершила процесс деградации этого направления в Академии наук СССР и самой Академии. Оставалось еще разве избрать в академики лошадь.

К началу 1970-х годов ситуация в Академии наук СССР коренным образом изменилась по сравнению с 1930–1940-ми годами. Если раньше, чтобы стать академиком, нужны были научные заслуги, пусть и не выдающиеся, то теперь достаточно было иметь нужные связи в руководстве СССР. Выдающиеся научные заслуги как раз могли и помешать, новые академики могли почувствовать себя неловко. Именно тогда родился печальный анекдот о том, как после выборов новых академиков один из старых говорит с удивлением другому о вновь избранном: а ведь он не дурак. Понятно, что хуже всего

²⁴ БСЭ. – 3-е изд. – М., 1974. – Т. 27. – С. 257.

²⁵ Там же.

²⁶ Бирман И. Я – экономист. – М., 2001. – С. 232–233.

ситуация сказывалась на гуманитарных науках, которые многие чиновники из ЦК КПСС за науки вообще не считали. Крупные ученые могли стать академиками в этих областях, если по случайности возглавляли институты или из неудобства перед мировым научным сообществом. Первое случилось с двумя директорами созданного в середине 1980-х годов Института народнохозяйственного прогнозирования (А.И. Анчишкин и Ю.В. Яременко).

Я хотел бы снова обратить внимание на взаимосвязь первой и второй упомянутой выше причины деградации экономической науки в 1970–1980-е годы. Функционирование организационных монстров требовало огромных административных усилий, которые не желали предпринимать нормальные ученые. Полуфеодалная политическая и научная система толкала на присвоение управляемым руководителям этих монстров незаслуженных ими почетных научных званий. Этому процессу с трудом мог противостоять даже Сталин, который ценил реальные научные достижения, и тем более не могли противостоять его преемники, которые о характере научной деятельности имели смутное представление. Тем более научное сообщество, которое было сломлено уже в 1930-е годы.

Звание академика в СССР было не только почетным (это было и в других странах, где существовали академии), но и очень выгодным, что отличало его от других стран, где членство в научных обществах не приносило материальных выгод. Руководствуясь благими намерениями (которыми, как известно, вымощена дорога в ад) сделать более привлекательной научную деятельность, советское руководство установило очень щедрую денежную надбавку к окладу за звание академика и члена-корреспондента и многие другие льготы. Так, после войны, когда основная часть населения жила еще в коммунальных квартирах или даже землянках, академики получали пятикомнатные, а члены-корреспонденты Академии наук – трехкомнатные квартиры в центре Москвы²⁷. Другая приятная возможность состоит в том, что эти звания пожизненны. Из Академии исключали только в сталинское время и только за реальную или мнимую антисоветскую деятельность.

Надо ли удивляться тому, что на выборах в Академию наук СССР разворачивались подлинные баталии, исход которых, как мы видели, решался нередко совсем не научными заслугами претендентов.

Создание сословия академкратов (удачное название по аналогии с партократами, придуманное журналистом Анатолием Салуцким)²⁸ имело многообразные разрушительные последствия. Главное из них – моральная дискредитация научной деятельности в СССР. Вместо оценки по научным заслугам в наиболее авторитетной в СССР сфере цинично проводился курс на оценку по

²⁷ Чуев Ф. К. Шепилов. – М., 2001. – С. 368.

²⁸ Салуцкий А. Кочующая номенклатура (цекисты и академкраты) // Наш современник. – 1991. – № 8.

степени близости к начальству и управляемости. Если такое было возможно по отношению к академическому званию, то тем более это должно было оказаться возможным к менее престижным званиям и степеням (член-корреспондент, доктор наук, профессор). Рыба, как известно, гниет с головы. Моральное разрушение в науке вообще и в гуманитарных науках в особенности с тех пор пошло ускоренными темпами. Академики-директора научных институтов становились маленькими царьками, около которых образовывался двор приближенных, подхалимов, с присущими царским дворам интригами и подсиживанием. От них очень много зависело в судьбе ученого: продвижение по службе, допуск к защите диссертации, публикации, обеспечение жилплощадью, получение командировки и т. д. Научный сотрудник становился в сущности крепостным.

Эти негативные системные последствия могли умеряться личными качествами директоров институтов. Многие из них, к счастью, оказались вполне приличными цивилизованными людьми и нередко создавали благоприятные условия для научной работы не слишком независимым, но способным научным сотрудникам. В конце концов, это было часто и в их (академиков) собственных интересах: институтам требовалось все же продемонстрировать реальную научную деятельность. Некоторые директора академических институтов давали приют научным сотрудникам, позволявшим себе в прошлом в той или иной степени оппозиционную деятельность, при условии ее прекращения. Чаще всего в московских институтах не поощрялся антисемитизм. Эти положительные личные качества не могли, однако, помешать системной деградации.

При всей слабости академической экономической науки она, однако, была в этот период намного выше вузовской и отраслевой, где все указанные недостатки были еще больше, а требования к качеству научных исследований намного ниже.

5.3. Оторванность от мировой науки

В сталинский период предпринимались максимальные усилия по ограничению влияния мировой экономической науки на советскую. Научные командировки и участие в международных научных конференциях исключались. Современная экономическая наука Запада объявлялась апологетической, «служанкой буржуазии», у которой поэтому и нечему было учиться. Западная экономическая литература, правда, поступала в крупнейшие (две-три) библиотеки страны, но изучалась либо в конкретно-экономических целях для осведомления положения в экономике капиталистических стран (в основном работниками Института мировой экономики и международных отношений), либо для «разоблачения» зловердных буржуазных экономических теорий

ограниченным числом авторов. Основная часть научных работников с ней не была знакома либо из-за элементарного незнания иностранных языков, либо за ненадобностью в своей научной работе, из-за опасения преследований за чрезмерное любопытство. Переводились в основном произведения «прогрессивных» экономистов.

В послесталинский период положение изменилось, но не принципиально. Возобновилось участие советских ученых в международных конференциях, но только в самых крупных и с участием ограниченного числа «проверенных» экономистов и, конечно, начальства и сотрудников разведки под прикрытием ученых. Изредка аспиранты (опять же доверенные) посылались в научные командировки. Больше стало защищаться диссертаций с «разоблачениями» зловердных теорий, откуда, кстати сказать, любознательные экономисты и узнавали о них. Шире стали переводиться работы западных экономистов, в том числе и немарксистские. Наибольшее влияние на советских экономистов в плане экономической теории оказали переводы учебника по экономической теории П. Самуэльсона и книг Д. Гэлбрейта. Зато очень широко переводились конкретно-экономические работы, особенно по теории и практике управления, экономико-математическим методам. Они оказали, пожалуй, наибольшее влияние на прикладные экономические исследования, далеко не всегда положительное из-за некритического подхода к ним многих советских экономистов (вот здесь можно действительно говорить об излишнем преклонении перед Западом). Поступали в СССР и западные работы о советской экономике, опять-таки в две-три крупнейшие библиотеки. Но изучались они в основном для «разоблачения клеветы» на замечательную советскую экономику (единственным известным мне исключением была квалифицированная критика некоторых из них С.А. Хейнманом). Это свидетельствовало прежде всего о безразличии многих советских экономистов к получению истины, но, конечно, объяснялось и незнанием иностранных языков (немыслимое явление в дореволюционной науке!). Только единицы из советских экономистов использовали зарубежную литературу в своих исследованиях по советской экономике. Это были преимущественно представители старшего поколения, получившие экономическое образование в 1920-е годы: А.Л. Вайнштейн, Я.Б. Кваша, С.А. Хейнман.

Практическая изолированность советской экономической науки, ее провинциализм делали невозможным сравнение ее результативности с мировыми достижениями. В этом отношении положение в ней было аналогичным положению в экономике, где монополия внешней торговли делала невозможным такое сравнение, которое производилось только официальной статистикой, весьма неточно и всегда к выгоде для СССР. Отсутствие возможности (и потребности) сравнения с мировым уровнем создавало комфортные условия для посредственных ученых и бесплодных научных коллективов. До какой степени низко оценивались работы советских ученых мировым научным сообществом,

свидетельствует следующий, на мой взгляд, очень показательный факт. Великий экономический историк современности Фернан Бродель, давая в своем знаменитом трехтомнике характеристику российской экономики XVI–XVIII веков, ссылается практически исключительно на работы западных экономистов или русских ученых-эмигрантов. Ссылка на незнание им русского языка несостоятельна: отсутствие переводов советских авторов на иностранные языки как раз и свидетельствует преимущественно об их научной несостоятельности. Хотя имела место иногда и их недооценка (по данному периоду работ С. Струмилина).

Единственными относительно развитыми международными контактами советских экономистов в этот период были их контакты с учеными социалистических стран. Это общение выявило, что по сравнению с экономистами некоторых из них (Венгрия, Польша, Чехословакия), позже оторвавшихся от мировой науки, советские экономисты оказывались, как правило, намного слабее.

5.4. Влияние экономико-математического направления: трагическое заблуждение

С конца 1950-х годов на развитие советской экономической науки все растущее влияние оказывали экономико-математические методы. Они использовались в ограниченной степени в экономических исследованиях в 1920-е годы (модели расширенного воспроизводства, методы математической статистики), но были осуждены в 1930–1940-е годы как формалистические и практически запрещены. Их возвращение в конце 1950-х годов, связанное во многом с новаторскими работами В. Новожилова и Л. Канторовича, объясняется большей свободой в экономических исследованиях, появлением в 1940–1950-е годы новых экономико-математических методов, казалось, открывавших новые перспективы (линейное программирование, межотраслевой баланс) управления экономикой, широко распространенным в СССР пиететом перед математикой и быстро развивающейся как раз в 1950-е годы вычислительной техникой. С другой стороны, осознавалась и среди экономистов, и среди хозяйственников примитивность существующих методов планирования и управления, их неадекватность усложнившейся экономике. А добросовестные ученые-экономисты понимали недостаточность и даже неубедительность, примитивность многих положений традиционной политической экономии. Таким образом, появление новой научной парадигмы упало на подготовленную общественную и научную почву. И, как это часто бывает с научными парадигмами, недостатки новой парадигмы не замечались или объяснялись ее молодостью, слабой по причине той же молодости разработанностью.

Уже первые 10–15 лет использования экономико-математических методов в СССР достаточно очевидно показали, что их возможности непомерно

преувеличивались. Самое главное, что многие заложенные в их основу положения носили умозрительный характер. Экономико-математические модели настолько упрощали действительность, что их использование не имело практического значения²⁹. Критика теоретических положений многих экономико-математических исследований, весьма квалифицированно проводившаяся некоторыми советскими экономистами старшего поколения, воспринималась первоначально не слишком образованным молодым научным поколением как консерватизм и догматизм³⁰. Однако явные неудачи практического использования новых методов побудили ряд добросовестных сторонников этого направления уже в начале 1970-х годов обратиться к традиционным проблемам и методам экономики. Назову среди них того же Игоря Бирмана, после переезда в США в начале 1970-х годов никогда ими не занимавшегося, и Виктора Волконского.

Еще раз процитирую Игоря Бирмана: «Умный Канторович приблизился к пониманию бесплодности наших усилий, осенью 1972 года прочитал на моем семинаре доклад «О трудностях применения линейного программирования»... «Проблемы он здраво обозначил, выход не указал. Сейчас думаю, не указал потому, что понял – его нет. По рассказу близкого к нему «чистого» математика, в последние свои годы, на исходе, Канторович симулировал экономико-математическую научную деятельность³¹.

Между тем экономико-математическое направление в СССР приобрело уже научно-организационную инерцию и интеллектуальную респектабельность. Его лидеры были удостоены Ленинской премии, а один из них – даже Нобелевской премии по экономике. Были созданы специальный экономико-математический институт Академии наук СССР и множество отделов в отраслевых институтах, кафедры в вузах, защищены сотни, если не тысячи диссертаций по этой теме. Постепенно научные работники этого направления стали преобладать среди академиков и членов-корреспондентов. Необъятные служебные возможности для этих научных работников и математиков открывала развернувшаяся в начале 1970-х годов «асунизация» (т. е. создание автоматизированных систем управления – АСУ).

Самое вредное влияние использования экономико-математических методов на развитие экономической науки в СССР состояло в том, что благодаря им стало возможным считаться экономистом, почти ничего не понимая в экономике и реальной экономической жизни. Формулы заслонили экономику. В этом было и рациональное объяснение: овладение весьма сложной высшей

²⁹ Развернутое обоснование бесплодности основной части исследований в этой области убедительно показано в: *Бирман И. Я* – экономист. – М., 2001. – Гл. 7.

³⁰ Полемика вокруг применения экономико-математических методов хорошо представлена в: *Дискуссия об оптимальном планировании*. – М., 1968.

³¹ *Бирман И. Я* – экономист. – М., 2001. – С. 228.

математикой оставляло мало времени для занятий тоже весьма сложной экономикой. Исключения из практической бесплодности (если не вредности) применения многих экономико-математических методов были, но весьма немногочисленные, можно сказать, единичные. Так, известный математик В. Глушков часами в течение длительного времени наблюдал характер деятельности хозяйственных руководителей разного уровня. У него были интересные экономические идеи по совершенствованию командной экономики³². Весьма проницательные публицист М. Калашников и экономист С. Кугушев исключительно высоко оценивают научные заслуги и результаты практической деятельности с использованием экономико-математических методов Кузнецова и Никанорова³³. Но как это чаще всего бывало в 1960–1980-е годы, положительные научные результаты отвергались и замалчивались, что и случилось с указанными учеными.

Здесь следует отметить, что неоправданная гипертрофия экономико-математических методов наблюдались и в западных странах, периодически и почти безрезультатно вызывая протесты уважаемых экономистов (первым из них был еще в 1930-е годы Дж. Кейнс). Эта безрезультатность объясняется и влиянием этого уже весьма солидного направления (чтобы не сказать – мафии), и потерей критериев результативности экономической науки. Пожалуй, одним из немногих положительных аспектов этого направления явилось приобщение советских экономистов к мировой экономической науке, пусть и не очень плодотворное. По иронии судьбы именно представители этого направления сыграли решающую роль в определении экономической политики в период перестройки, ибо именно они заняли к этому времени ведущие административные позиции в академической экономической науке.

5.5. Деграция экономического образования

Деграция высшего экономического образования определялась общими для развития экономической науки причинами (идейная нетерпимость и борьба с инакомыслием, изоляция от мировой науки, отрицательный отбор) и специфическими особенностями развития советского высшего образования вообще и экономического в особенности. К особенностям развития советского высшего образования относится его оторванность от систематических научных исследований. Ими занимались главным образом для защиты кандидатских и докторских диссертаций. Огромная учебная нагрузка не позволяла

³² Подробнее об идеях и научно-практической деятельности В. Глушкова рассказывается в книге: Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. – Новосибирск, 2008. – С. 292–294.

³³ Калашников М., Кугушев С. Третий проект. Спецназ Всевышнего. – М., 2006. – С. 519–540.

заниматься исследованиями в значительном объеме в последующем, а гарантированность оплаты труда после присвоения научных званий и степеней делала такую деятельность, с точки зрения служебного положения, излишней. В послевоенный период немногие увлеченные научной деятельностью преподаватели искали возможность уйти для реализации своих научных планов в научно-исследовательские институты, численность которых особенно быстро росла в 1960–1980-е годы и где к тому же была возможность для менее напряженной работы. Лучшие возможности в этом отношении были в Москве и столицах союзных республик. Происходил, таким образом, отток наиболее квалифицированных преподавателей из вузов. Быстро расширяющаяся сеть высших учебных заведений и рост числа студентов в них в 1960–1980-е годы обуславливали потребность в большом количестве остепененных преподавателей, поэтому требования к качеству их научных работ снижались. Уже в 1960-е годы родилось выражение в вузах, что в доктора пошел середняк, т. е. посредственный человек. В то же время старели и уходили даже из лучших вузов яркие профессора, получившие образование либо до революции, либо в 1920-е годы, когда экономическое образование было еще достаточно качественным и престижным. Я наблюдал этот процесс деградации преподавательского состава в конце 1950 – начале 1960-х годов, будучи студентом и аспирантом в одном из лучших советских экономических вузов того времени – Ленинградском финансово-экономическом институте, где было еще немало старых профессоров. Нет нужды доказывать, что посредственные преподаватели готовят посредственных студентов. К указанным уже достаточно весомым причинам деградации советского экономического образования добавлю еще две: низкий его общественный престиж в связи с низким социальным статусом экономистов в СССР и гонения на наиболее независимых преподавателей вузов в 1960–1980-е годы, жертвами которых стали действительно сильные преподаватели вузов (уже упоминавшийся Энох Брегель, вынужденный эмигрировать в Израиль). Другие находили себе место в отраслевых научных институтах, на курсах повышения квалификации или на производстве. Одним словом, выпускники экономических вузов 1970–1980-х годов были уже чаще всего малообразованными и малоквалифицированными.

Наиболее амбициозные и чуткие к общественным запросам выпускники советских экономических вузов (например, Е. Гайдар и А. Чубайс), понимая слабость своего образования, уже в первой половине 1980-х годов создавали в сущности нелегальные кружки для повышения своей квалификации³⁴. Без руководства более опытных преподавателей они могли дать весьма поверхностные знания.

³⁴ Гайдар Е. В дни поражений и побед. – М., 1996. – С. 43; Колесников А. Неизвестный Чубайс. – М., 2003. – С. 24–26.

5.6. Исчезновение экономических школ

Наука, как правило, функционирует в рамках научных школ, руководимых выдающимися учеными, которые вырабатывают оригинальные методы исследования и группируют вокруг себя своих учеников, продолжающих традиции после смерти основателей этих школ. Понятно, что существование таких школ в период сталинизма в экономической науке было невозможно. Тогда был один корифей в гуманитарных науках – И.В. Сталин, и его учителя – Маркс, Энгельс и Ленин. После смерти Сталина постепенно, очень робко и медленно, стали возникать школы (или лучше сказать, в силу их ничтожных размеров, «школки») и в экономической науке. Обычно они создавались в экономических научно-исследовательских институтах вокруг ярких ученых, возглавлявших чаще всего отделы или лаборатории (секторы). Такие «школки» в 1950–1960-е годы возникли в Институте экономики АН СССР, ими руководили А.В. Ноткин, Я.Б. Кваша, занимавшиеся макропропорциями советской экономики, С.А. Хейнман, исследовавший внутреннюю структуру экономики, Я.А. Кронрод, отстаивавший товарный характер советской экономики. Возникла экономико-математическая школа Л.В. Канторовича. Была, как бы ее ни оценивать, школа Н.А. Цаголова в МГУ, работали школа Н.Н. Моисеева на ВЦ АН СССР, школа В.М. Глушкова. Несколько успешных научных «школок» было в Институте мировой экономики и международных отношений АН СССР. Все они положительно (в разной степени) влияли на развитие экономической науки в СССР. В 1970–1980-е годы эти школы стали исчезать. Часто причиной была смерть основателя (так было со школами Кваши, Ноткина и Хейнмана, Глушкова и Цаголова). Их ученики оказывались не способны наследовать своим учителям. Нередко их разгоняли, как это было со школой Я.А. Кронрода. Смерть научных школ свидетельствовала о слабости советского научного сообщества в экономической науке. На чем держатся западные научные школы? Во-первых, на высоком научном авторитете их основателей. Во-вторых, на преданности науке их учеников. Оказалось, что в СССР оба фактора отсутствовали. Вместо научных заслуг оценивался научный статус, вместо преданности науке – служебное положение.

5.7. Растущее бескультурье

Количественный рост научных работников-экономистов сопровождался их качественным ухудшением. Это было очевидно уже в середине 1950-х годов, когда я был студентом. Между интеллектуальным и нравственным обликом старых профессоров и молодых была почти пропасть. Старые владели чаще несколькими языками, прекрасно знали историю экономической мысли и экономическую историю, говорили на правильном и красивом русском

языке. В разговоре с ними виден был их высокий общекультурный уровень: знание и понимание литературы и искусства, любовь и уважение к ним. У молодых все эти качества были на порядок ниже. Впоследствии деградация общекультурного уровня усиливалась (за немногими исключениями). Знание иностранных языков стало редкостью, познания в экономической теории – поверхностными, общекультурный уровень – примитивнее. Не могу забыть, как в начале 1970-х годов услышал потрясший меня разговор заместителя директора одного из ведущих экономических институтов (в 1980-е годы – академика) со своими коллегами. Многие боцманы, кажется, постыдились бы использовать такую терминологию, да и содержания их разговора. Но не все было так мрачно, еще можно было найти приятные исключения.

6. Экономический крах перестройки как результат деградации экономической науки

Деградация советской экономической науки достигла пика к середине 1980-х годов. К этому времени немногочисленных достойных экономистов старшего поколения почти не осталось, а молодые были деморализованы. Сужу по делам. Последней известной мне крупной экономической работой была книга С.М. Борисова «Золото», вышедшая третьим изданием в 1984 году.

Перестройка, позволившая впервые за 60 лет свободно выражать взгляды советским экономистам, обнаружила, что подавляющему большинству из них сказать содержательно нечего. Как справедливо отмечал Игорь Бирман, в отличие от литераторов у экономистов за тремя исключениями не оказалось в столах неопубликованных произведений, что говорило о несостоятельности их научного сообщества³⁵. Пришлось срочным образом восполнять создавшийся научный вакуум, что практически невозможно, ибо научный результат требует многих лет размышлений. Перестроечная экономическая литература примечательна своей критической направленностью, что обеспечить легче всего. Когда потребовалось концептуально обосновать изменения в экономической системе, выявилась бесплодность советской экономической науки³⁶. Наиболее громко заявила о себе группа экономистов рыночной направленности, сильная в критике состояния экономики и слабостей прежнего хозяйственного механизма, но в общем-то не способная (из-за незнания) учесть исторические особенности российского экономического развития и специфики институционального характера советской экономики и общества, а также реального механизма функционирования современной рыночной экономики.

³⁵ Бирман И. Я – экономист. – М., 2001. – С. 218.

³⁶ Более подробно вопрос о влиянии экономической науки на экономическую перестройку рассматривается в гл. 8.

Непрерывные провалы на этом пути в 1988–1991 годах группой экономистов-рыночников трактовались не как ошибочность выбранного пути, а как результат непоследовательности движения.

Малограмотное в экономическом отношении советское политическое руководство на заключительном этапе перестройки (1989–1991 годы) ориентировалось исключительно на эту группу экономистов. При этом речь шла преимущественно о статусных экономистах-академиках, среди которых лишь Ю.В. Яременко имел реальные научные достижения (он стал советником Президента РСФСР только в 1991 году, когда Центр практически потерял экономическую власть в стране). Действительно, ценные и оригинальные экономические работы в этот период публиковались низкостатутными экономистами, к голосу которых государственно-партийная бюрократия, привыкшая ориентироваться на научную номенклатуру, слабо прислушивалась. Поразительно, что меньше всего к разработке экономических рыночных реформ привлекалась та часть экономистов, которая в силу своих профессиональных занятий имела реальное представление о характере современной рыночной экономики, – научные работники институтов, изучавших мировую экономику. И совсем не прислушивались к голосу противников рыночных реформ, которые к концу перестройки обнародовали наиболее глубокие научные работы, пронизательно предсказывавшие пагубные экономические последствия форсированного перехода к рынку, и которые представили альтернативные экономические программы³⁷. Были проигнорированы предложения эволюционного пути перехода к рынку с помощью двухуровневой экономики, опять-таки принадлежащие малостатусным экономистам (С. Комлев и др.).

Таким образом, на переломном для СССР этапе экономического и политического развития советскому народу пришлось расплачиваться за долговременную деградацию экономической науки и ее порочную организацию. Не удивительно, что осознав наконец слабость собственной экономической науки (и не умея оценить сохранившиеся ее сильные элементы), советское руководство к концу перестройки все чаще начало ориентироваться на рекомендации международных экономических организаций и экспертизу западного научного сообщества, не имевшего, однако, достаточного представления об особенностях российской и советской экономики (советологи к составлению этих рекомендаций не привлекались, что аналогично игнорированию в СССР знатоков мировой экономики).

³⁷ Альтернатива: выбор пути – М., 1990; Постперестройка / С. Кургинян и др. – М., 1990.

7. Как сказалась слабость экономической науки на развитии советской экономики?

Возникает закономерный вопрос: почему при почти непрерывно слабеющей экономической науке советская экономика добивалась серьезных, а в некоторые периоды (1950-е годы) – блестящих экономических успехов? Прежде всего не следует преувеличивать роль экономической теории (именно ее имеют в виду, говоря об экономической науке) в развитии экономики. Здесь я готов присоединиться к мнению Игоря Бирмана, что успехи, равно как и неудачи, американской экономики (как и других экономик) в ограниченной степени зависят от состояния экономической науки³⁸. Единой экономической теории не существует, различные экономические школы по-разному объясняют экономическую действительность и по-разному подходят к экономической политике, и нет методов для определения преимуществ той или иной школы, кроме экономической практики, которая зависит от многих других факторов. Гораздо большую роль в экономическом образовании и результатах экономистов народнохозяйственного уровня играет овладение ими методов статистики и истории экономики³⁹.

При всей слабости экономической теории уровень конкретных отраслевых экономических наук был относительно высок. В СССР всегда было довольно значительное число экономистов, хорошо знавших и понимавших экономику отдельных отраслей. Это не только не возбранялось, но и поощрялось. От отраслевиков требовалась компетентность, политэкономы часто бывали просто болтунами и демагогами, и это им никак не мешало (нередко даже помогало).

Очень важный вопрос, как оценивало советское руководство компетентность экономистов. Важный и малоисследованный. Работ, исследовавших эффективность советского государственного управления, и после 1991 года практически нет, даже после открытия многих архивов. Нет интереса и скорее всего не хватает компетентности у историков для понимания этого вопроса. Особенно трудно оценить эту проблему применительно к высшему уровню советского руководства. Архив Сталина открыт только что (в середине 2008 года). Приходится поэтому преимущественно судить по действиям. Мы не знаем даже, кто был экономическим советником Сталина по советской экономике и были ли такие советники вообще или вождь полагался на мнение официальных органов (по зарубежной экономике был выдающийся советский экономист академик Е. Варга). Если же судить по характеру экономической политики, то, не считая периода 1929–1932 годов, когда только нащупывались

³⁸ Бирман И. Я – экономист. – М., 2001. – С. 53.

³⁹ На первостепенном значении истории экономики для понимания экономики настаивал выдающийся экономический теоретик Й. Шумпетер (*Шумпетер Й.* История экономического анализа. – СПб., 2004. – Т. 1. – С. 15).

методы управления командной экономикой, она была достаточно продуманной. Но даже в этот самый неудачный период принимались многие удачные решения, на десятилетия определившие успехи советской экономики. Упомяну в этой связи налоговую и кредитную реформы начала 1930-х годов, совершенствование балансового метода планирования, создание МТС. Отрывочные сведения в экономической литературе об истории выработки этих решений говорят о том, что их инициаторами были практические высокопоставленные работники соответствующих ведомств (но не первые их лица). Из этого можно сделать вывод, что руководители многих ведомств ценили в своих собственных интересах талантливых экономических сотрудников. Об этом же говорит и более известный факт создания накануне войны в ряде ведомств научно-консультационных органов с преобладанием в их составе исключительно квалифицированных экономистов старой школы⁴⁰. Важнейшее значение имело и то, что многие хозяйственные руководители разных уровней, как и американские собственники и менеджеры, не будучи искушенными в экономической теории и прочих экономических науках, но обладая большим здравым смыслом и производственным опытом, были в состоянии понять многие нужные им в работе экономические категории и оценить подчиненных им экономистов. Мой недолгий практический опыт работы на предприятиях и в совнархозе в начале 1960-х годов говорит именно об этом. Статьи и книги, мемуары многих советских хозяйственников среднего уровня, публиковавшиеся в 1960–1980-е годы, более содержательны, чем произведения профессиональных советских ученых.

Наконец, сама командная экономика оказалась достаточно жизнеспособной, а иногда (в 1950-е годы) и намного эффективнее экономики развитых капиталистических стран, не говоря уже о развивающихся странах. Стоило, однако, в 1960–1980-е годы деградировать личному составу всех уровней хозяйственного управления и демонтироваться механизму командной экономики, чтобы здравый смысл и опыт хозяйственных руководителей все слабее компенсировал слабость экономической науки⁴¹.

⁴⁰ Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. – Новосибирск, 2008. – С. 17.

⁴¹ Этот процесс деградации хозяйственного руководства и демонтажа командной экономики подробно проанализирован в моей книге «Экономическая история России в новейшее время» (Новосибирск, 2008. – Т. 1).