



ISSN 2073-6606

**Г. И. ХАНИН**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
РОССИИ  
В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

# **TERRA ECONOMICUS**

**10  
ТОМ  
2012**

**Специальный  
выпуск**

---

# TERRA ECONOMICUS

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС77-34982

Журнал издается с 2003 г.,  
выходит 4 раза в год.  
Подписной индекс 81958

---

**До 2009 г. — Экономический вестник  
Ростовского государственного  
университета**

---

Журнал включен в перечень ВАК Министерства образования и науки РФ ведущих научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук

---

**Учредитель:**

Южный федеральный университет

**Редакционная коллегия:**

Главный редактор

**Мамедов О.Ю.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Вольчик В.В.** (зам. главного редактора), доктор экономических наук, профессор,

**Матвеева Л.Г.**, доктор экономических наук, профессор,

**Овчинников В.Н.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

**Редакционный совет:**

**Овчинников В.Н.** (председатель редакционного совета), Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Белокрылова О.С.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Алешин В.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Архипов А.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,

**Белоусов В.М.**, доктор экономических наук, профессор,

**Боровская М.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Бортник Е.М.**, кандидат экономических наук, профессор,

**Германова О.Е.**, доктор экономических наук, профессор,

**Кетова Н.П.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Кольвах О.И.**, доктор экономических наук, профессор,

**Крюков С.В.**, доктор экономических наук, профессор,

**Мамедов О.Ю.**, Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,

**Наймушин В.Г.**, доктор экономических наук, профессор,

**Солдатова И.Ю.**, доктор экономических наук, профессор,

**Чернышев М.А.**, доктор экономических наук, профессор,

**Юрков А.М.**, кандидат экономических наук, профессор.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

---

**Адрес учредителя:**

344006, г. Ростов-на-Дону,  
ул. Б. Садовая, 105.  
тел.: (863) 2653-158, 2648-466  
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66  
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

**Адрес редакции:**

344002, г. Ростов-на-Дону,  
ул. М. Горького, 88, к. 211.  
тел.: (863) 240 96-27  
e-mail: terraeconomicus@mail.ru

**ВВЕДЕНИЕ .....6****ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ  
В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В 1992-1998 ГГ. И ИХ ВЛИЯНИЕ  
НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ .....8**

- 1.1. Либерализация российской экономики .....8
- 1.2. Приватизация российской экономики .....19
  - 1.2.1. Малая приватизация .....19
  - 1.2.2. Ваучерная приватизация .....28
  - 1.2.3. Залоговые аукционы .....41
  - 1.2.4. Денежная приватизация .....45
- 1.3. Возникновение частных предприятий с нуля .....48
- Приложение I .....55**
- 1.4. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве .....57
- 1.5. Иностранное предпринимательство .....65
- 1.6. Криминалитет в российской экономике .....74

**ГЛАВА 2. СОСТОЯНИЕ РЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ .....79**

- 2.1. Реальный сектор экономики .....79
  - 2.1.1. Общие институциональные особенности реального сектора российской экономики 90-х гг. ....79
  - 2.1.2. Промышленность .....89
  - 2.1.3. Сельское хозяйство .....101
  - 2.1.4. Строительство .....108
- 2.2. Рыночные институты в сфере услуг .....119
  - 2.2.1. Транспорт .....119
    - 2.2.1.1. Автомобильный транспорт общего пользования .....119
    - 2.2.1.2. Железнодорожный транспорт .....133
    - 2.2.1.3. Авиационный транспорт .....137
- 2.3. Связь .....146
- 2.4. Торговля и общественное питание .....151
  - 2.4.1. Розничная торговля .....152
  - 2.4.2. Оптовая торговля .....161
  - 2.4.3. Общественное питание .....166
- Заключение .....170**
- 2.5. Кредитная система .....171
  - 2.5.1. Коммерческие банки .....171
  - 2.5.2. Рынок ценных бумаг .....192
    - 2.5.2.1. Рынок ценных бумаг в 1992-1995 гг. ....192

|                                                                                        |            |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 2.5.2.2. Рынок ценных бумаг России в 1996-1998 гг.: триумф и трагедия.....             | 209        |
| 2.6. Страховая система.....                                                            | 216        |
| 2.7. Другие кредитные институты .....                                                  | 221        |
| <b>Заключение.....</b>                                                                 | <b>225</b> |
| 2.8. Возникновения института банкротства .....                                         | 227        |
| 2.9. Общая характеристика хозяйственного механизма российской экономики в 90-е гг..... | 237        |

### **ГЛАВА 3. ХАРАКТЕРИСТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО И ХОЗЯЙСТВЕННОГО РУКОВОДСТВА РОССИИ В 90-Е ГГ. ....249**

|                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.1. Изменения в высшем государственном и хозяйственном руководстве..... | 251 |
| 3.2. Правительственный аппарат в России в 90-е гг.....                   | 261 |
| 3.3. Изменения в хозяйственном руководстве крупными предприятиями .....  | 267 |
| 3.4. Хозяйственное руководство средними и мелкими предприятиями .....    | 270 |
| 3.5. Олигархи и их роль в экономике.....                                 | 285 |

### **ГЛАВА 4. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА В 90-Е ГГ. ....290**

|                                                       |            |
|-------------------------------------------------------|------------|
| 4.1. Общая характеристика экономической политики..... | 290        |
| 4.2. Структурная политика .....                       | 293        |
| 4.3. Денежно-кредитная и финансовая политика.....     | 297        |
| <b>Заключение.....</b>                                | <b>305</b> |

### **ГЛАВА 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В 1992-1998 ГГ. ....307**

|                                                                       |            |
|-----------------------------------------------------------------------|------------|
| 5.1. Динамика производства ВВП.....                                   | 307        |
| 5.2. Структурные изменения в производстве ВВП .....                   | 323        |
| 5.3. Изменения в распределении ВВП.....                               | 333        |
| 5.4. Изменения в структуре конечного использования ВВП.....           | 340        |
| <b>Приложение II.....</b>                                             | <b>345</b> |
| 5.5. Общие выводы о макроэкономических изменениях в 1992-1998 гг..... | 346        |

### **ГЛАВА 6. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В 1992-1998 ГГ. ....351**

---

|                                                                        |            |
|------------------------------------------------------------------------|------------|
| 6.1. Отрасли производственной сферы .....                              | 351        |
| 6.1.1. Промышленность .....                                            | 351        |
| 6.1.1.1. Промышленность средств производства и вооружения.....         | 359        |
| 6.1.1.2. Производство промышленных предметов потребления.....          | 369        |
| 6.1.1.3. Общие выводы о развитии промышленности<br>в 1992-1998 гг..... | 377        |
| 6.1.2. Сельское хозяйство .....                                        | 382        |
| 6.1.2.1. Растениеводство .....                                         | 384        |
| 6.1.2.2. Животноводство .....                                          | 388        |
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>                                                | <b>393</b> |
| <b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>                                                | <b>398</b> |

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

## **ТОМ 3. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В 1992–2008 ГГ.**

### **ЧАСТЬ 1. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В 1992–1998 ГГ.**

---

**Г.И. ХАНИН,**  
доктор экономических наук, профессор,  
Новосибирский государственный технический университет,  
e-mail: khaning@academ.org

---

## **Введение**

Третий том является завершающим в изложении и анализе истории российской экономики в новейшее время<sup>1</sup>. В нем рассматривается период с 1992 по 2008 гг. Начальная дата периода связана со стартом проведения радикальной экономической реформы в России. Заключительная дата связана с практическим завершением восстановительного периода, определяемого выходом российской экономики на максимум использования созданных в предшествующие периоды (в основном — советский) производственных и интеллектуальных возможностей экономики. Этот период в свою очередь разбивается на два подпериода — 1992–1998 гг. и 1999–2008 гг. Естественной границей между ними является 1998 год — дефолт в России, который завершил первый период рыночных преобразований в ней. Данная 1 Часть 3-го тома посвящена первому подпериоду.

Конец рассматриваемого периода совпадает с 20-летием начала рыночных преобразований в России. 20 лет — вполне достаточный срок, чтобы новая экономическая и социальная системы показали, хотя бы в основном, свои возможности. Для командной экономики, если выбросить периоды войны и восстановления экономики, это совпадает с серединой 50-х годов, когда в развитии советской экономики были достигнуты огромные успехи

---

<sup>1</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Новосибирск: изд. НГТУ. 2008. 516 с.; Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. Новосибирск: изд. НГТУ. 2010. 382 с.

и был намного превзойден уровень конца 20-х гг. и по объему ВВП, и по уровню жизни основной части населения, несмотря на огромные военные расходы, которые затрудняли экономическое развитие.

Основным нервом данного периода в целом является вопрос о том, имелись ли объективные возможности для капитализации российской экономики? Именно от этого центрального вопроса уходит подавляющее большинство российских и зарубежных авторов, его рассматривающих. Они предпочитают углубляться в многочисленные, хотя и важные, но частные проблемы экономического развития в данный период. Но такой уход от самого важного закрывает дорогу для его объяснения. Уже во 2-м томе я немало места посвятил доказательству того, что сама сложившаяся в советский период экономическая система являлась непреодолимой преградой для ее коренного преобразования на капиталистических началах, для которого тогда были проделаны первые шаги. Приступая к самому важному периоду на этом пути, уместно напомнить относящееся к данному вопросу замечание первого президента посткоммунистической Польши Леха Валенсы, сделанное еще в 1990 г. Он сравнил процесс капитализации польской экономики с попыткой из ухи сделать аквариум. Такое тонкое и глубокое понимание смысла этого безнадежного процесса не помешало ни ему, ни его последователям в России его осуществлять. Как любили говорить в СССР еще в 70-е гг., «если нельзя, но очень хочется, то можно».

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

Я собираюсь после завершения 3-го тома вернуться к изложению и анализу истории российской экономики для сжатого рассмотрения периода с 1917 по конец 1930-х гг., который во многом предопределил развитие российской экономики в последующий период.

# **Глава 1. Институциональные преобразования в российской экономике в 1992–1998 гг. и их влияние на экономику России**

Фактическая сторона институциональных преобразований в этот период достаточно подробно изложена в экономической литературе<sup>2</sup>. Однако в ней отдельные компоненты институциональных реформ анализируются изолированно друг от друга, что не позволяет выявить их интегральный эффект. Они рассматриваются также изолированно от предшествующего развития этих реформ в последний период перестройки. Наконец, при их рассмотрении слабо учитывается влияние состояния государственного руководства в этот период и состояние общества в целом. Я постараюсь устранить эти пробелы за счет изложения частных фактов, которые легко найти в имеющейся литературе.

## **1.1. Либерализация российской экономики**

Либерализация экономики означала ее освобождение от административных ограничений, присущих командной экономике и необходимых в командной экономике. Процесс либерализации, как было ранее показано, происходил (с перерывами) в советской экономике начиная с 1953 г., но качественно новые масштабы и свойства приобрел на конечном этапе перестройки, означая уже радикальный (хотя и не полный) демонтаж командной экономики<sup>3</sup>.

Не возвращаясь к уже рассмотренному в 1-м томе ключевому вопросу о целесообразности и возможности формирования рыночной экономики в СССР, подчеркну, что даже при положительном ответе на него оставал-

<sup>2</sup> Среди лучших работ по богатству фактов (но не их интерпретации) назову книгу Андерса Ослунда «Строительство капитализма» 2003 г. и книгу Евгения Ясина «Российская экономика» 2002 г.

<sup>3</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 2. 1988–1991 годы. Новосибирск. С. 17–56.

ся еще важнейший вопрос о порядке и темпах либерализации. Он рассматривался в ряде работ 80-х годов выдающимся американским экономистом Маккиноном (*Ronald I. McKinnon*) на примере развивающихся стран, с очень широким государственным вмешательством в экономику в 60–70-е гг., глубоко на теоретическом уровне и с привлечением огромного фактического материала по этим странам. Общий вывод Маккинона, безусловного сторонника либерализации, состоял в том, что все ее виды во избежание экономического краха должны осуществляться постепенно, после создания необходимых предпосылок<sup>4</sup>. Российские реформы 90-х гг. производились в полном противоречии с этими принципами: поспешно, без создания необходимых предпосылок. Только частично это было вынуждено чрезвычайной экономической ситуацией конца 1991 г.

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

В качестве основных направлений либерализации в период радикальной экономической реформы в экономической литературе чаще всего называются следующие: либерализация цен, либерализация торговли и свобода предпринимательства, либерализация внешнеэкономических отношений<sup>5</sup>. Помимо этих, очень важных компонентов либерализации, существовали и другие, не менее важные. Для государственных и мнимокооперативных (колхозов, потребительской кооперации) предприятий, которые все еще составляли ее основную часть, к этим компонентам можно отнести, прежде всего, либерализацию производства. Предприятиям с 1992 г. перестали устанавливать задания по объему и структуре производства (или товарооборота для сферы услуг). Эти показатели они должны были определять сами, исходя из заказов потребителей их продукции и ее текущей рентабельности. Именно в этой сфере произошел наиболее существенный разрыв с практикой периода командной экономики и переход к рыночной экономике. Прекращению директивного планирования производства корреспондировала практическая

<sup>4</sup> *Ronald I. McKinnon*. The order of economic liberalization. Baltimore and London. 1991.

<sup>5</sup> *Ослунд А.* Ук. соч., С. 244–275.

ликвидация материально-технического снабжения и сбыта. Отныне предприятия должны были самостоятельно искать платежеспособных потребителей и обеспечивать себя многообразными материальными ресурсами для текущей деятельности и капитального строительства. Ликвидации производственного планирования и материально-технического снабжения соответствовала ликвидация административных органов, которые их обеспечивали: производственных министерств и их главных управлений и разветвленной системы материально-технического снабжения — от общесоюзного Государственного Комитета по материально-техническому снабжению до его республиканских и областных органов и отраслевых главных управлений, многочисленных контор, баз снабжения и сбыта. Вместо этих координирующих структур спешно, на базе старых, создавались их суррогаты: ассоциации предприятий, концерны, коммерческие центры и товарные биржи. На последних реализовывалось в конце 1991 г. не более 1–2% всей продукции народного хозяйства. Оптовые предприятия только начинали создаваться. Они в этот период преимущественно ориентировались на наиболее рентабельные внешнеэкономические связи, требующие к тому же наибольших профессиональных знаний. Но эти новые структуры (опыт которых почти не изучен) в сравнении со старыми обладали, конечно, несравненно меньшими возможностями. Тем не менее, эти объединения некоторое время (примерно до 1993–1994 гг.) обладали известными административными возможностями по отношению к предприятиям, преимущественно добровольно (хотя и вынужденно) вошедшими в них. Кроме того, структура производства регулировалась также некоторое время межправительственными соглашениями со странами СНГ, действиями региональных властей, направленными на удовлетворение нужд внутреннего рынка регионов. В области энергоснабжения это обеспечивалось квотами на вывоз продукции, направленными на удовлетворение нужд внутреннего рынка в топливе в условиях огромного превышения мировых цен над внутренними на топливо и электроэнергию, а также балансовыми заданиями после отмены в середине 90-х гг. системы квот и преследующими те же цели.

Либерализация производства, снабжения и сбыта поставила предприятия перед неисчислимыми проблемами, которые им ранее не приходилось решать. Сотни тысяч производителей и потребителей должны были «найти» друг друга при том, что ранее они друг о друге почти ничего не знали. Даже почтовых адресов. Предприимчивые коммерсанты поэтому в 1991–1993 гг. занялись изготовлением справочников о предприятиях, главной ценностью которых были почтовые и телеграфные адреса, а в лучшем случае еще и профиль деятельности. Но ничего не было известно об их производственных возможностях, качестве продукции и, конечно, их финансовом состоянии. Для

получения хотя бы части данной информации нужно было надолго командировать на эти предприятия сотни тысяч работников. Этот процесс взаимного «принюхивания» занимал годы. До того все эти связи носили хаотичный и случайный характер, с многочисленными ошибками и неудачами в выборе партнеров. Чтобы не утруждать себя этими сложнейшими и чаще всего неразрешимыми проблемами, большинство предприятий пошли на сохранение старых дореформенных связей, независимо от целесообразности. При этом их число по мере развития реформ первоначально даже росло. Так, по данным опросов, в начале 1992 г. сохранили старые связи с поставщиками 36% предприятий, а осенью 1993 г. уже 83%, с потребителями сохранили их соответственно 66 и 70%<sup>6</sup>. Здесь речь идет об отечественных предприятиях. Наиболее сложные проблемы возникли во внешнеэкономических связях со странами дальнего зарубежья и со странами бывшего СЭВ и СНГ. Связи эти резко сократились, что для тех предприятий, которые по снабжению и сбыту были в значительной степени сориентированы на эти рынки, имело очень тяжелые последствия. Сохранение централизованных заданий и материальное обеспечение их выполнения в начальный период реформ имело эпизодический характер и касалось либо обязательств по линии стран СНГ, либо обязательств по тепло- и энергоснабжению. В целом, либерализация производства и хозяйственных связей в первые постсоветские годы крайне негативно влияла на деятельность предприятий. Лишь в 1995–1998 гг. эта деятельность несколько рационализировалась, но по-прежнему сохраняла многие черты импровизации и неэффективности. Возлагавшиеся на либерализацию производства и хозяйственных связей надежды формирования конкурентного рынка, способного воздействовать на эффективность деятельности предприятий, оправдались в небольшой степени. Наибольшее воздействие на этот процесс мог оказать внешний рынок с его более высокими стандартами качества. Но его роль в экономике в целом не выросла вследствие огромного сокращения импорта из-за падения платежеспособного спроса и заниженного курса рубля. В отдельных отраслях роль внешнего рынка была значительной, но в долгосрочном плане — скорее негативной. Так, под влиянием внешней конкуренции (зачастую недобросовестной) было практически уничтожено производство бытовой электроники, значительной части легкой промышленности и сельского хозяйства, не имевших времени и средств приспособиться к внешней конкуренции.

Либерализация оптовых и розничных цен, объявленная Указом Президента РСФСР от 3 декабря 1991 г. и введенная со 2 января 1992 г.<sup>7</sup>, наряду с либерализацией производства, снабжения и сбыта означала решительный (хотя далеко не полный) разрыв с командной экономикой. Только очень огра-

<sup>6</sup> Долгопятова Т.Г. Российская промышленность в переходной экономике. М., 1995. С. 172.

<sup>7</sup> Экономическая политика правительства России. М., 1992. С. 15–16.

ниченный круг цен и тарифов после 2 января оставался сферой государственного установления. В результате этого решения стали свободными, по оценке Е. Ясина, «80% оптовых и 90% розничных цен»<sup>8</sup> (несомненно, речь идет об объеме продукции, реализуемой по этим ценам, — Г.Х.) Государство сохранило контроль над розничными ценами на товары, потребляемые беднейшей частью населения (хлеб, молоко, кефир, творог, детское питание, соль, сахар, растительное масло, водка, спички, лекарства), с целью недопущения социального взрыва, повысив их единовременно со 2 января 1992 г. в 3 раза, также были повышены тарифы на электроэнергию, городской транспорт, квартплату и плату за коммунальные услуги<sup>9</sup>. В то же время сохранялись регулируемые государством цены на крайне ограниченный круг продуктов топливно-энергетического комплекса с единовременным их повышением со 2 января 1992 г.: на нефть в 5 раз, на электроэнергию для производственного потребления — в 4,7 раза, на уголь — в 5,5 раза, в том числе коксующийся — в 8 раз<sup>10</sup>. В то же время было разрешено продавать 40% топлива и энергии по свободным ценам<sup>11</sup>.

В связи с тем, что рост регулируемых розничных цен был значительно меньше, чем рост свободных оптовых цен на соответствующую продукцию, потребовалось установление дотаций (очевидно, оптовой или розничной торговле) в принятом в начале 1992 г. годовом бюджете. Дотации были установлены и для угольной промышленности<sup>12</sup>.

В течение 1992–1993 гг. установленные в конце 1991 г. небольшие ограничения на свободные цены были почти полностью отменены. «После этого под контролем федерального правительства остались лишь цены и тарифы на продукцию естественных монополий — газ, электроэнергия, железнодорожные перевозки, транспортировка нефти и т.д.»<sup>13</sup>. Однако, наличие квот на экспорт и балансовых заданий по поставкам топлива на внутренний рынок ограничивало экономически обоснованное изменение внутренних цен на топливо.

Наряду и практически одновременно с этими ключевыми мероприятиями по либерализации экономики в рамках законодательства о предпринимательской деятельности реализовывались и другие шаги по либерализации внутренней жизни предприятий: создавалась возможность самостоятельного определения уровня оплаты труда в целом на предприятии и отдельным

<sup>8</sup> Ясин Е.Г. Ук. соч. С. 194.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Ясин Е.Г. Там же., Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 59.

<sup>11</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. Ук. соч. Там же.

<sup>12</sup> Там же. С. 43.

<sup>13</sup> Ясин Е.Г. Ук. соч. С. 194.

работникам<sup>14</sup>, численности работающих в целом и по отдельным категориям, объема и структуры капитальных вложений, всего финансового плана предприятия, планов научно-технического прогресса, изменения внутренней структуры предприятия и др.

Среди мер по либерализации экономически особое значение имела либерализация внешнеэкономических связей. Понятны ее задачи — с помощью конкуренции с иностранными товарами решительно воздействовать на производство отечественной продукции с целью повышения ее низкого качества и снижения высоких издержек, а также сблизить мировые и внутренние цены. Но здесь наиболее высокими оказались и трудности этой либерализации. Недаром она так медленно проводилась даже в развитых капиталистических странах при сокращении торговых и валютных ограничений после Второй мировой войны. Так, для перехода к обратимости западноевропейских валют при координированных усилиях всех стран Западной Европы потребовалось ни много ни мало, а 15 лет<sup>15</sup>. В Японии этот процесс завершился через 20 лет после мировой войны<sup>16</sup>. Прежвременные попытки либерализации внешнеэкономических связей в этих странах заканчивались неудачей. Так, в классической стране экономического либерализма — Великобритании — попытка перехода к конвертируемости фунта стерлингов в июле-августе 1947 г. закончилась сокрушительной неудачей<sup>17</sup>. В книге С.М. Борисова прекрасно показано, сколь много экономических и финансовых предпосылок требуется для перехода к конвертируемости национальных валют даже в развитых странах мира<sup>18</sup>. Еще большими были эти трудности в развивающихся странах. Даже в 1965 г. было лишь 28 стран с обратимыми валютами из более чем 150 стран мира в то время<sup>19</sup>. Тем больше трудностей в либерализации внешнеэкономических связей было в России. Ее экономика многие десятилетия была фактически изолирована от внешнего мира, а валюта носила полностью замкнутый характер. К тому же, финансы и денежное обращение были к концу 80-х гг. полностью дезорганизованы, в стране царила исключительно сильная инфляция. Мизерны были золотовалютные резервы. Очевидно, что требовалась особая осторожность и постепенность при попытках либерализации внешнеэкономических связей. Поспешная их либерализация грозила разрушить ряд отраслей экономики и ввести в оборот иностранную валюту, подорвав еще больше валюту отечественную.

<sup>14</sup> Там же. С. 201–204.

<sup>15</sup> Борисов С.М. Рубль золотой, червонный, советский, российский. М., 1997. С. 68.

<sup>16</sup> Там же. С. 72.

<sup>17</sup> Фрей Л.И. Международные расчеты и финансирование внешней торговли капиталистических стран. М., 1954. С. 207.

<sup>18</sup> Борисов С.М. Ук. соч. С. 57–63.

<sup>19</sup> Там же. С. 58.

Многое в либерализации внешнеэкономических связей уже было и юридически, и (еще больше) фактически осуществлено в 1990–1991 гг.<sup>20</sup> И уже тогда проявились негативные стороны этой поспешной либерализации. К ним можно отнести: катастрофическое обесценивание по сравнению с паритетом покупательной способности рыночного курса рубля, колоссальный вывоз многих видов сырья и материалов по заниженным в сравнении с мировыми ценам, огромную экспортную и импортную контрабанду, опустошение золотовалютных резервов, фактическое банкротство Внешэкономбанка и т.д.<sup>21</sup>

Новые шаги по либерализации внешнеэкономических связей были объявлены почти сразу после образования в России «правительства реформ». 16 ноября 1991 г. был обнародован Указ Президента РФ «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РФ»<sup>22</sup>. Он легализовал многие ранее осуществленные мероприятия и ввел новые. Наиболее важное положение этого Указа было изложено в пункте 1: «Разрешить всем зарегистрированным на территории РСФСР предприятиям и их объединениям, независимо от форм собственности, осуществление внешнеэкономической, в том числе и посреднической, деятельности, без специальной регистрации»<sup>23</sup>. Таким образом, от широко распространившейся уже в 1990–1991 гг. регистрации участников внешнеэкономической деятельности, хоть как-то отстранявшей от нее явных дилетантов (но и явившейся источником коррупции для «разрешителей»), перешли к почти тотальной свободе внешнеэкономических связей без какого-либо учета подготовленности к ней. Правда, некоторые ограничения этой свободы все же были установлены и этим Указом. Так, валютные операции должны были осуществляться на основании лицензий. Это относилось к банкам, которые для осуществления валютных операций должны были получить лицензию Госбанка РФ. Сохранялось лицензирование и квотирование экспорта и импорта отдельных либо наиболее важных для экономики видов продукции, либо нежелательных для вывоза и ввоза по причинам ее (продукции) криминального характера (например, наркотики или огнестрельное оружие). При этом, для недопущения произвола чиновников, предусматривалась «конкурсная либо лицензионная продажа квот и лицензий», что так и не было осуществлено. Для образования валютного резерва РСФСР, из которого предполагалась оплата централизованного импорта и внешнего долга, предусматривались отчисления в этот резерв части валютной выручки предприятий. Запрещалось осуществление расчетов между юридическими лицами, а также юридическими лицами и

<sup>20</sup> Ханин Г.И. Ук. соч. С. 80–91.

<sup>21</sup> Там же. Материалы к вопросу. Ук. соч. С. 147–159.

<sup>22</sup> Экономическая политика правительства России. Ук. соч. С. 9–11.

<sup>23</sup> Там же. С. 9.

гражданами в иностранной валюте, что должно было усилить позиции рубля, но так и не было осуществлено практически до конца анализируемого периода и долгое время после него, вплоть до укрепления рубля в 2003–2005 гг. Предусматривался переход к исключительно рыночному определению курса рубля. Таким образом, переход к внутренней конвертируемости рубля по текущим операциям, на которые даже в развитых странах уходило 15–20 лет, планировалось осуществить в течение одного 1992 г.<sup>24</sup> И это при разрушенных финансовой и денежной системах!

В развитие данного Указа 30 декабря 1991 года был принят Указ Президента Российской Федерации «О формировании республиканского валютного резерва РСФСР в 1992 году»<sup>25</sup>. Этим Указом расширялся круг задач названного фонда, куда включались и средства для «стабилизации курса рубля». Были установлены довольно высокие нормы продаж валюты в этот фонд (40%) и Центральному банку (10%), причем Центральному банку — по рыночному курсу, а в республиканский валютный резерв — по специальному курсу в процентах от рыночного курса. Перечень продуктов, с которых производились эти отчисления, был довольно широк, но главным образом включал минеральные продукты. Предусматривались и меры контроля за указанными продажами и наказания за их нарушения. Предприятиям предписывалось закрыть все заграничные валютные счета и перевести эти средства в уполномоченные банки России. В первой половине 1992 г. продажа валютной выручки в валютный резерв производилась по курсу 55 руб. за долл., а Центральному банку — по курсу 100 руб. за долл., в то время как рыночный курс рубля в этот период составлял в среднем 155 руб. за долл.<sup>26</sup> Таким образом, существовало три курса рубля по экспорту и еще один по централизованному импорту. Но в июле 1992 г. эти курсы (кроме централизованного импорта) были унифицированы, и это, по мнению Андерса Ослунда, означало, что «безналичный рубль стал конвертируемым»<sup>27</sup>.

31 декабря 1991 г. было принято постановление Правительства РФ «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 году»<sup>28</sup>. Квоты представляли собой максимальные объемы разрешенных для экспорта товаров в натуральном выражении. Они призваны были сохранить для внутренних потребностей часть производства наиболее важных видов сырья и полуфабрикатов, экспорт которых при существующем уровне мировых цен и курсе рубля был несравненно выгоднее предприятиям, чем поставки на внутренний рынок.

<sup>24</sup> Там же. С. 23.

<sup>25</sup> Либерализация внешнеэкономической деятельности России. Сб. документов. М., 1992. С. 10–17.

<sup>26</sup> Ослунд. А. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 184.

<sup>27</sup> Там же.

<sup>28</sup> Либерализация внешнеэкономической деятельности. Ук. соч. С. 17–33.

Квоты устанавливались Министерством экономики и финансов и распределялись по предприятиям отраслевыми министерствами (главным образом, Министерством промышленности и Министерством топлива и энергетики РФ). Конкурс по выделению квот предусматривался только по второстепенным или третьестепенным видам продукции. Нетрудно представить себе, какие возможности по части взяток при выделении квот и лицензий открывались перед работниками министерств.

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

Этим же постановлением были установлены экспортные пошлины на множество товаров в экю на единицу товара. Таким образом, обеспечивалось пополнение государственного бюджета и ограничивались доходы предприятий в связи с огромной разницей в экспортных и внутренних ценах. Уже через 3 недели после принятия этого постановления последовали изменения в размере экспортного тарифа в сторону снижения, нередко очень значительные (так, по плоскому прокату — со 185 до 75 экю)<sup>29</sup>, что говорит о низком качестве первоначального тарифа. Через месяц — еще раз<sup>30</sup>. А всего только в 1992 г. такие изменения вносились 5 раз (!)<sup>31</sup>

В то же время, импортные пошлины долгое время не вводились. Частично это могло объясняться низким курсом рубля, но главным образом, подозреваю, желанием потрафить импортерам. Только в июле они были введены по фискальным и протекционистским соображениям и к сентябрю 1992 г. составили 15% по всему импорту, а впоследствии стали дифференцированными, но в среднем по умеренной ставке в те же 15%<sup>32</sup>. Импортные квоты и лицензии так и не были введены.

Особую проблему составлял централизованный импорт. Он осуществлялся внешнеторговыми объединениями МВЭС в порядке реализации экономической помощи (преимущественно продовольственной и лекарственной), предоставлявшейся России западными государствами в 1992–1993 гг. для спасения от казавшейся тогда неминуемой экономической катастрофы. Валютные средства для централизованного импорта оплачивались по чрезвычайно льготным коэффициентам и передавались (или расхищались) для реализации конечным потребителям частично через посредников, по рыночным ценам. В результате последние неслыханно обогащались. Финансовые взаимоотношения по централизованному импорту крайне запутаны и мне не удалось их распутать по опубликованным источникам. В 1994 г. этот вид импорта вообще прекратился.

<sup>29</sup> Там же. С. 57, 70.

<sup>30</sup> Там же. С. 100–136.

<sup>31</sup> *Ослунд А.* Ук. соч. С. 188.

<sup>32</sup> Там же.

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

Учитывая довольно многочисленные валютные и ценовые ограничения, а также ограничения административные (например, обязательные поставки топлива внутренним потребителям и в страны СНГ), можно усомниться в выводе Андерса Ослунда, что уже в 1992 г. произошла внутренняя конвертируемость рубля. Гораздо более реалистичной (хотя тоже несколько преувеличенной) мне представляется оценка виднейшего российского специалиста в валютных проблемах С.М. Борисова в его книге, выпущенной в 1997 г., но завершенной уже в 1994-м, судя по материалу о том, что рубль в этот период все еще был «замкнутой валютой»<sup>33</sup>. По-настоящему внутренне конвертируемой валютой он стал только в 1996–1998 гг., по мере снятия указанных выше ограничений. Тем не менее бесспорно, в анализируемый период произошла огромная либерализация внешнеэкономических связей. Какие же последствия она имела для экономики страны?

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

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

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

3) Разрушение целых отраслей экономики. Пока курс рубля был очень сильно (в десятки раз) занижен, он являлся основным защитным средством от иностранной конкуренции. В этот период (1992–1994 гг.) основным удар для ряда отраслей российской экономики был связан с изменением внутрен-

<sup>33</sup> Борисов С.М. Ук. соч. С. 278.

него спроса, преимущественно государственного, из-за сокращения объема бюджетных ассигнований. В связи со сближением валютного курса и покупательной способности рубля в 1995–1998 гг. к этому фактору добавилась иностранная конкуренция. Само по себе влияние иностранной конкуренции является необходимым для развития экономики. Но, как убедительно показал еще в XIX в. немецкий экономист Ф. Лист, требуется длительный период времени для приспособления отставшей национальной экономики к условиям конкуренции и в этот период (он может растянуться на десятилетия) национальная экономика нуждается в защите. Многие отрасли российской экономики были заведомо неконкурентоспособными и лишенными экономической защиты (уровень таможенных пошлин был низок). Большинство предприятий ряда отраслей экономики не выдержали этой конкуренции. К тому же, иностранные фирмы нередко имели в этой конкуренции преимущества, связанные и с государственной поддержкой (субсидии), и с мощной финансовой поддержкой своих финансовых институтов. Зачастую это разрушение отечественного производства было трудно восполнимым.

4) Ослабление сырьевого обеспечения отечественной экономики. Поскольку мировые цены на отечественное сырье и материалы были намного выше российских, большая часть продукции отраслей по добыче и первичной обработке полезных ископаемых направлялась за границу. Следовательно, для отечественного производства оставалась меньшая часть продукции. Уже одного этого было достаточно для огромного сокращения продукции обрабатывающей промышленности и целого ряда других отраслей экономики. Этот фактор играл наибольшую роль в 1992–1995 гг. и значительно меньшую роль в 1995–1998 гг., когда внутренние цены сблизились с мировыми.

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

К краткосрочным положительным последствиям внешнеэкономической либерализации относится рост доли экспортного производства сырья и полуфабрикатов, вместо их расточительного использования в отечественной

экономике. Это позволило сократить долю негативной добавленной стоимости в экономике. Вместе с тем, ее желательно было в интересах будущего экономики сократить за счет технической реконструкции и рационализации многих предприятий.

Намного ли в результате принятых мер уменьшилась роль государства в экономике — вопрос не столь очевидный, как это может показаться. Несомненно, однако, что резко уменьшилась его (государства) прямая роль. Но в силу экономической и финансовой слабости либерализованных предприятий сохранилась его косвенная роль. Предприятия зависели от государства в получении госзаказов, предоставлении бюджетных дотаций и кредитов ЦБ, они зависели от действий государства на валютном и денежном рынке, в выдаче многочисленных лицензий, проведении проверок законности их деятельности. Близость предпринимателей к государственным чиновникам в этот период чаще всего играла большую роль в благополучии их предприятий, чем эффективность экономической деятельности.

## 1.2. Приватизация российской экономики

### 1.2.1. Малая приватизация

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

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

Основной, и кажется непреодолимой, трудностью при приватизации выступала ограниченность свободных финансовых ресурсов у населения и предпринимательских способностей и знаний у советских людей, не получавших их в течение нескольких поколений. Энтузиастов экономических реформ эти трудности не останавливали. Первое испытание обоснованно-

сти их энтузиазма произошло при осуществлении «малой приватизации». Естественным было начинать процесс приватизации с его наименее сложной части — приватизации объектов с небольшой стоимостью, для приобретения хотя бы части которых средств населения могло и хватить. Следует отметить, что речь здесь впервые идет о легальной приватизации, поскольку нелегальная спонтанная приватизация шла и раньше.

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

В соответствии с характером муниципальной собственности, приватизация в Москве касалась жилищного хозяйства и торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Уже при приватизации жилья московские власти столкнулись с практически непреодолимыми препятствиями. Тогдашний мэр Москвы Г.Х. Попов справедливо рассматривал приватизацию жилья как базисное звено всей приватизации. Приватизация жилья освобождала гражданина от одной из самых крепких цепей, которыми социализм приковал его к бюрократическому государству<sup>34</sup>. И вот когда после августа 1991 г. встал вопрос о практическом проведении приватизации жилья в Москве, выяснилось, что ни один из возможных вариантов ее проведения (и Г. Попов убедительно это показывает) не был ни сколько-нибудь справедливым, ни эффективным с точки зрения создания рынка жилья. Не был таким российский проект, предусматривавший бесплатную приватизацию в пределах 18 м<sup>2</sup> на душу населения, доплату за излишки сверх этой нормы и компенсацию за недостачу до этой нормы. «18 м<sup>2</sup> у одного и 18 м<sup>2</sup> у другого — вещи совершенно разные. Один живет в центре, другой — на окраине города. Один — в хорошем каменном доме, другой — в построенной во времена Хрущева пятиэтажке (они назывались «хрущобами»). У одного все удобства, у другого нет ванной и т.д. и т.п.»<sup>35</sup> Поэтому ряд депутатов Моссовета предложили за норматив брать не 18 м, а стоимость этих метров. При этом в стоимости учесть район, тип дома, этаж и т.д. «Были разработаны методики оценки жилья. Первые же попытки реализовать эти оценки показали, что масштаб бюрократических процедур грандиозен. Но самое главное — создается поле для бесконечных злоупотреблений... Я понял, что борьба за равенство и справедливость заводит проблему приватизации жилья в тупик бюрократизма и коррупции»<sup>36</sup>. Выяснилось, и это мне кажется самым главным, что без рынка жилья и вообще рынка (ибо рынок жилья связан с другими рынками) ре-

<sup>34</sup> Попов Г.Х. Снова в оппозиции. М., 1994. С. 279.

<sup>35</sup> Там же. С. 280–281.

<sup>36</sup> Там же. С. 281.

шить задачу оценки жилья в принципе невозможно. Итак, чтобы ввести рынок, нужно приватизировать жилье, а чтобы его приватизировать, нужен всеобщий рынок. Получается заколдованный круг. И он создавался сложившейся социалистической системой хозяйствования вообще, из которой не было разумного выхода. Напомню в этой связи о высказывании Леха Валенсы в отношении ухи и аквариума. Андерс Ослунд называл проблемы необратимости социализма (хотя он так прямо, естественно, не писал) «отравленными пилюлями» коммунизма<sup>37</sup>. Для того чтобы «выйти» из безвыходного положения, Г. Попов вынужден был пойти по самому простому пути: бесплатной приватизации жилья со всеми ее несправедливостями и несообразностями, которая и рынок жилья создавала крайне ограниченный.

С той же проблемой невозможности рациональной приватизации столкнулась мэрия Москвы при приватизации предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Мэрия отвергла вариант приватизации этих предприятий через аукционы, недоступные москвичам и работникам торговли, по словам Попова, «больших денег у них не было»<sup>38</sup>. Была ли здесь забота о москвичах и работниках торговли или популистская попытка завоевать доверие населения, или сомнение в финансовых возможностях новоявленных бизнесменов приобрести предприятия по рыночной цене, неясно. Возможно, все три причины. При приватизации мелких предприятий этих отраслей они продавались трудовым коллективам «по формальной стоимости» (о ней ниже). Более крупные предприятия делились в такой пропорции: треть — трудовому коллективу, треть — на аукцион, треть — в резерв мэрии<sup>39</sup>. И тут (внимание!) — самое главное. Далее до предела упрощен механизм приватизации. Никто ничего не оценивает — все есть в бухгалтерских документах<sup>40</sup>. Поскольку переоценки основных фондов не производились с 1982 г. и уже в конце 80-х гг. они были недооценены в 3–4 раза, а в конце 1991 — начале 1992 гг. цены росли исключительно быстро, это означало их «продажу» практически за бесценок с огромными потерями для бюджета города. При таких ценах и трудовые коллективы могли их приобрести за счет своих ничтожных фондов предприятий. Вот в чем «секрет» быстрых успехов приватизации жилья и предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания в Москве, которыми так гордился Попов (30% по жилью и 50% по предприятиям торговли, общественного питания и бытового обслуживания от всей России в середине 1992 г.)<sup>41</sup>. И каков же результат этих успехов? Как откровенно пишет Попов: «Приватизированные

<sup>37</sup> Ослунд А. Строительство рыночной экономики. М., 2003. С. 22.

<sup>38</sup> Попов Г.Х. Ук. соч. С. 288.

<sup>39</sup> Там же.

<sup>40</sup> Там же. С. 289.

<sup>41</sup> Там же. С. 283, 289.

магазины вели себя почти так же, как и до приватизации»<sup>42</sup>. Неудивительно: под маркой трудового коллектива выступали старые директора торговых предприятий со старыми методами и с очень сложными новыми проблемами обеспечения товарами, которые раньше решались в торгах.

Московская приватизация уже с первых шагов высветила главную финансовую проблему — невозможность ее проведения по реальной стоимости. Масштаб этой проблемы вполне осознавало новое руководство Госкомимущества России во главе с А. Чубайсом. «Чубайс в конце 1991 года говорил о вероятном превышении оценочной стоимости приватизируемых предприятий над балансовой в 5–7 раз»<sup>43</sup>. Эта ключевая проблема совершенно отчетливо выявилась в действиях российских властей в области уже «малой приватизации» после августа 1991 г.

Правовые основы приватизации в РСФСР были заложены в Законе «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР», принятом 3 июля 1991 г. Экономическое содержание этого Закона состояло в том, что: 1) Приватизация предусматривалась преимущественно на платной основе (через аукционы и конкурсы). Для бесплатной приватизации предполагалось использовать именные приватизационные чеки. Доля бесплатной приватизации не была определена. 2) Продажа предприятий осуществлялась по рыночной стоимости. Этим обеспечивались интересы бюджета и появление эффективного собственника, но процесс приватизации растягивался на длительный срок (как и было предусмотрено в программе «500 дней»). Что касается оценки предприятия в процессе приватизации, то она определялась в ст. 17 Закона «Определение начальной цены приватизируемого предприятия». Именно начальная цена диктовала в решающей степени окончательную цену, потому что легко было предвидеть отсутствие реальной конкуренции в ходе приватизации. В ст. 17 говорилось: «Определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества производится комиссией по приватизации на основе оценки предприятия по его предполагаемой доходности (в случае его сохранения) или на основе его возможной выручки от распродажи его активов. Методические указания по оценке стоимости объектов приватизации разрабатываются и утверждаются Госкомимуществом РСФСР»<sup>44</sup>. Очевидно, что в обоих случаях речь шла об оценке имущества предприятий по рыночной стоимости. Однако эти методические положения долго не утверждались. Их аналогом могли, по-видимому, служить положения, разработанные в том же Госкомимуществе<sup>45</sup> еще до начала

<sup>42</sup> Там же. С. 289.

<sup>43</sup> Портфель приватизации и инвестирования. М., 1992. С. 85.

<sup>44</sup> Приватизация. М., 1992. С. 94.

<sup>45</sup> Они были опубликованы в изданном Госкомимуществом справочнике «Портфель приватизации и инвестирования».

массовой приватизации, в документе «Определение размера арендной платы и цены выкупа имущества»<sup>46</sup>. В нем предусматривалось, что в договоре аренды «в качестве цены имущества могут применяться следующие виды цен: цена аукционной продажи аналогов, договорная цена (по взаимному соглашению продавца и покупателя), первоначальная или остаточная стоимость имущества, восстановительная стоимость имущества»<sup>47</sup>. Хотя для обеспечения свободы рук договаривающихся сторон (и предотвращения возможностей махинаций при заключении этих договоров) как один из вариантов оценки допускалась и балансовая стоимость имущества. Основные виды оценки носили характер определения рыночной стоимости имущества.

В разработанных еще старым, дочубайсовским Госкомимуществом методических положениях по оценке объектов приватизации<sup>48</sup> рекомендовалось осуществлять оценку основных фондов при приватизации либо по восстановительной стоимости, либо исходя из прогнозируемых денежных потоков.

В Указе Президента Российской Федерации «Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 29 декабря 1991 г., в соответствии с которым и проводилась «малая приватизация» в 1992 г., положения Закона 1991 г. о приватизации в отношении методов оценки имущества подверглись коренному пересмотру. В являющемся частью этого Указа Приложении №2 «Временные методические указания по оценке стоимости объектов приватизации» указывалось, что определение стоимости основных средств осуществляется по остаточной стоимости, рассчитанной путем уменьшения величины их первоначальной (балансовой стоимости) на величину износа<sup>49</sup>. Указы Президента издавались в течение года после предоставления Президенту чрезвычайных полномочий с конца октября 1991 г., но эти полномочия не могли использоваться для отмены принятых в предыдущий период законов. Таким образом, речь здесь идет об очередном нелегитимном акте, который, как минимум, делает незаконным все приватизационные действия в области малой приватизации до июня 1992 г. Очевидно, что, осознав невозможность даже массовой малой приватизации при оценке объектов по их рыночной стоимости, российские власти пошли на грубейшее нарушение принятых ими же ранее законов и интересов бюджета России. По тому же пути, на который ранее уже вступила Москва. Задним числом, чтобы «узаконить» принятое Президентом РФ решение, Верховный Совет РСФСР 5 июня 1992 г. изменил ст. 17 Закона о приватизации «Определение начальной цены приватизируемого предприятия» следующим образом: «Определение начальной цены для продажи предприятия

<sup>46</sup> Портфель приватизации и инвестирования. Ук. соч. С. 24–39.

<sup>47</sup> Там же. С. 29.

<sup>48</sup> Там же. С. 122–162.

<sup>49</sup> Приватизация. Ук. соч. С. 158.

по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества может производиться только в соответствии с методическими указаниями по оценке стоимости объектов приватизации, утверждаемыми Госкомимуществом России»<sup>50</sup>. Сущность этих указаний уже была изложена выше. Примечательно, что в имеющейся многочисленной литературе по истории приватизации в России, произведенной в январе 1992 г., подлог по оценке имущества вообще не упоминается. Ни слова о нем нет и в печально известной книге «Приватизация по-русски» под редакцией Анатолия Чубайса, вышедшей в 1999 г. Чтобы максимально облегчить проведение массовой малой приватизации, даже в Постановлении правительства РФ о переоценке основных фондов на 1 июля 1992 г., принятом 14 августа 1992 г., специально оговаривалось, что при проведении приватизации в 1992 г. результаты этой переоценки учитываться не будут<sup>51</sup>.

Установленные в январе 1992 г. положения об оценке имущества приватизируемых и акционируемых предприятий по балансовой стоимости имели огромное значение в последующем развитии российской экономики. Прежде всего, они сохранили и даже значительно усилили старую тенденцию в советской статистике — занижение реальной стоимости основных фондов, что, как уже неоднократно отмечалось в предыдущем томе<sup>52</sup>, имело два следствия: 1) преуменьшение амортизации и преувеличение размера прибыли; 2) преувеличение динамики основных фондов. Помимо этого, при начавшемся переходе к рыночным отношениям очень большое значение имели и другие последствия такого решения. Значительно преуменьшался размер уставного капитала частных предприятий (включая и акционированные предприятия) и соотношение между собственным и заемным капиталом в пользу заемного капитала, что создавало ошибочное представление о финансовом положении предприятий. Важным последствием установленного порядка оценки уставного капитала явилась значительная недооценка стоимости паев и акций в руках работников трудового коллектива, что облегчило в последующем их скупку менеджментом и брокерами. Согласно этому порядку, для подавляющего большинства предприятий в соответствии с принятым 1 июля 1992 г. Указом Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур» (п. 2) декларировалось, что одним из критериев признания их банкротом является «наличие долговых обязательств на сумму, превышающую двукратную сумму имущества предприятия». Поскольку долговые обязательства определялись по текущей стоимости, мало какому из предприятий при

<sup>50</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. М., 1992. С. 26.

<sup>51</sup> Портфель приватизации и инвестирования. Ук. соч. С. 271.

<sup>52</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. Ук. соч. С. 400–401.

строгом выполнении положений этого Указа удавалось бы оставаться платежеспособным. Именно поэтому он и не выполнялся, и процедура банкротства стала широко применяться только в конце 90-х гг.

Хотя после проведения с 1 июля 1992 г. переоценки основных фондов эти вопиющие недочеты были частично устранены, они продолжали оставаться значительными, так как недооценка основных фондов была на уровне в 4–5 раз. Таким образом, одно ошибочное решение влекло за собой целый ряд других долгосрочных негативных последствий для экономики и экономической политики.

Указ об «Основных положениях приватизации» определил направления приватизации в 1992 г. Они как раз касались преимущественно малой приватизации, ибо относились к отраслям экономики, где преобладали мелкие по объему предприятия: розничная и оптовая торговля, общественное питание, бытовое обслуживание населения, строительство, автомобильный транспорт и т.д. В каждой из этих отраслей подлежала приватизации лишь часть предприятий (в среднем 50–60%) и, естественно, это были наименее крупные предприятия. Об именных приватизационных чеках, предусмотренных Законом о приватизации, в Указе не было ни слова (еще один пример нелегитимности приватизационного процесса). По каждой отрасли определялась стоимость приватизируемых предприятий. Это позволяет примерно определить заниженность стоимости приватизируемого имущества и потери бюджета от приватизации. За исходную базу примем расчеты стоимости приватизируемого имущества предприятий розничной торговли, предусмотренные в программе «500 дней» с поправкой на территорию РСФСР. В этой программе предусматривалась приватизация 50% мелких магазинов общей балансовой (о другой в программе речи не шло) стоимостью в ценах 1989 г. 4–6 млрд руб., 50% средних магазинов общей балансовой стоимостью 4–5 млрд руб., итого 8–11 млрд руб.<sup>53</sup>

С учетом того, что на территории России размещалось примерно две трети торговых предприятий, речь идет о 5,3–6,7 млрд руб. Половина этих магазинов принадлежала потребительской и другим видам кооперации и таким образом не подлежала приватизации<sup>54</sup>. Остается, следовательно, 2,6–3,3 млрд руб., в среднем — 3 млрд руб. По нашим расчетам, относящимся к этому периоду, восстановительная стоимость основных фондов была занижена в 4–5 раз, в среднем — в 4,5 раза<sup>55</sup>. В 1991 г. индекс цен на инвестиционные товары составил 2,29 раза по сравнению с 1990 г.<sup>56</sup> По прогнозам российского правительства, с осени 1991 г. цены в России должны были вырасти в 3,5 раза. С учетом этого стоимость приватизируемого имущества розничной торговли

<sup>53</sup> Переход к рынку. М., 1990. С. 221.

<sup>54</sup> Там же.

<sup>55</sup> Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Часть 1. Новосибирск, 2011. С. 86.

<sup>56</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2009. С. 166.

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

Очевидно, что условия малой приватизации могли быть намного более выгодными для государства и общества. Только у деятелей теневой экономики в 1990 г. имелось более 100 млрд накоплений, преимущественно в денежной форме. В ценах 1992 г. это составляло несколько триллионов рублей. В том числе, немалые денежные средства имелись у руководства торговых и многих других приватизируемых предприятий. Сначала преимущественно приватизировались заведомо прибыльные для России предприятия (особенно из сферы торговли). Вместе с тем, учитывая осторожность деятелей теневой экономики по легализации своих доходов и наличие в то время других, более выгодных направлений вложения средств, можно усомниться в их желании использовать эти средства только на цели приватизации. Как бы то ни было, при более продуманном и честном проведении малой приватизации и доходы от нее, и конечные результаты могли быть намного больше. Но уже здесь в полной мере проявились характерные черты нового хозяйственного

<sup>57</sup> Приватизация. Ук. соч. С. 140.

<sup>58</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 11.

<sup>59</sup> Приватизация. Ук. соч. С. 131–133.

<sup>60</sup> Российский статистический ежегодник. Ук. соч. С. 270.

<sup>61</sup> Там же.

<sup>62</sup> Там же. С. 269.

строя: привилегии для близких к чиновникам лиц, коррупция. Поэтому зачастую (если не преимущественно) конкуренция при приватизации носила мнимый характер. Под разными предложениями от покупки предприятий отсекались «чужие». В результате нередко предприятия продавались по крайне низкой цене. Характерный пример приводит организатор проведения малой приватизации в Санкт-Петербурге в 1992 г. А. Кох. «Одним из первых мы продавали огромный универсам в новостройках: большой оборот, гигантские площади. И никто не верил, что можно будет просто так прийти и купить его в открытой борьбе на аукционе. В итоге, на торги пришли два покупателя, да и те, насколько я понимаю, были в сговоре: трудовой коллектив магазина и «заряженная» им вторая компания. И они купили универсам за смехотворную цену — 2100 тысяч рублей»<sup>63</sup>. Чтобы было ясно, насколько смехотворна была эта цена, напомним, что при курсе доллара в конце 1992 г., равном примерно 1000 руб. за доллар, цена была равна 2100 долларам, что меньше цены поддержанного автомобиля и немногим больше цены одного персонального компьютера. И напрасно Кох сетует на необразованность граждан: при более обоснованной начальной цене итог был бы совершенно другим. И хотя Кох заверяет, что «больше ничего подобного, конечно, не случилось»<sup>64</sup>, в свете приведенных выше данных это утверждение явно ложно.

Процесс малой приватизации происходил преимущественно в 1992–1993 гг. Особенно интенсивно он шел до середины 1993 г. В месяц в этот период приватизировалось в среднем 5000–6000 предприятий. В результате, к концу 1993 г. было приватизировано 89 тыс. предприятий, преимущественно мелких<sup>65</sup>. Как отмечает Андерс Ослунд, «ключевые потребительские сектора в 1993 г. стали в основном частными. Например, 1 мая 1993 г. 52% предприятий розничной торговли, 47% ресторанов и баров и 55% предприятий бытового обслуживания были приватизированы, малая приватизация распространилась почти по всей стране»<sup>66</sup>. Горячий сторонник приватизации в России Андерс Ослунд вынужден был признать неэффективность проводившейся малой приватизации. «Однако в качественном отношении приватизация происходила не совсем так, как это было намечено. Аукционы и общественные тендеры не были преобладающими. К 1 мая 1993 г. только 13,6% приватизированных предприятий розничной торговли были проданы на аукционе и 36% посредством общественного тендера. Однако, 40,4% было сначала взято в аренду и затем выкуплено служащими, а 13,6% — превращено в акционерные компании, что обычно также сводилось к выкупу служащими. Впечатление отсутствия открытости и предпочтения

<sup>63</sup> Приватизация по-русски. Ук. соч. С. 212.

<sup>64</sup> Там же.

<sup>65</sup> Ослунд А. Ук. соч. С. 306.

<sup>66</sup> Там же. С. 307.

внутренних покупателей усиливается данными о новых владельцах. К 1 мая 1993 г. служащие выкупили 69,3% всех приватизированных предприятий розничной торговли, в то время как 22,3 % принадлежало юридическим лицам и только 7,9 % — внешним индивидуальным владельцам... часто выкуп производился самим предприятием, полученные прибыли использовались как платежи и реально от этого выигрывали управляющие, а не рабочие»<sup>67</sup>. При всем том, что малая приватизация проводилась по явно заниженным ценам, это занижение было меньше в наиболее рентабельных для того времени отраслях экономики. Так, в 1992 г. доля оптовой торговли в начальной цене всех приватизированных предприятий составила 2,7%, а в продажной цене — 22,7%, розничная торговля — соответственно 8,3 и 30,2%, в то время как, например, по промышленности строительных материалов — 4 и 2,3%<sup>68</sup>. При всей неопытности, новые предприниматели все же считать и тогда уже умели.

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

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

## 1.2.2. Ваучерная приватизация

Учитывая небольшой удельный вес приватизированных на этапе малой приватизации предприятий в экономике страны, российские реформаторы, поставившие себе целью максимально быстро провести приватизацию, вско-

<sup>67</sup> Там же.

<sup>68</sup> Российская федерация в 1992 году. М., 1993. С. 67.

ре перешли к этапу большой приватизации. Ее контуры были намечены уже в Указе «Об ускорении приватизации». Перечитывая его сейчас, поражаешься масштабу намеченной им приватизации. К числу разрешенных к приватизации в 1992 г. и в последующие годы в этом Указе были отнесены те отрасли, которые находятся в руках государства даже в самых либерализованных странах<sup>69</sup>. По решению правительства РФ приватизировались даже «предприятия по производству и ремонту систем и элементов любых видов вооружения..., объекты гражданской обороны и мобилизационного назначения..., предприятия железнодорожного, морского, авиационного и речного транспорта..., высшие учебные заведения, научно-исследовательские учреждения, предприятия и объекты Российской академии наук» и т.д.<sup>70</sup> Требовалось только желание правительства. Как известно, Верховный Совет РФ в этот период очень серьезно конфликтовал с Президентом и правительством РФ, в том числе и по экономическим вопросам. Однако когда в июне 1992 г. он принял постановление о введении в действие государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 г., заменившее Указ о программе приватизации на 1992 г., из первоначального перечня объектов, запрещенных к приватизации в этом году, была исключена лишь электроэнергетика<sup>71</sup>. Впоследствии эти планы существенно уточнились и модифицировались под мощным давлением отраслевых министров, которые имели большое влияние в правительстве В.С. Черномырдина и намного лучше знали реальную жизнь и больше считались с интересами государства, чем «молодые реформаторы». Из процесса ваучерной приватизации полностью или частично были выведены многие предприятия топливно-энергетического и военно-промышленного комплекса, железнодорожного транспорта, цветной металлургии и, конечно, научно-образовательного комплекса. Тем не менее подлежащая большой приватизации часть экономики оказалась огромной. Многие наиболее рентабельные предприятия в 1993–1995 гг. сохраняли очень значительную часть государственной собственности и стали объектом полной приватизации только в результате залоговых аукционов в конце 1995 г.

Существенные коррективы в первоначально намеченный процесс приватизации были внесены рядом указов Президента РФ осенью 1992 г. по особенностям приватизации в нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности и электроэнергетике, угольной промышленности<sup>72</sup>. Были

<sup>69</sup> Приватизация. Ук. соч. С. 124–126.

<sup>70</sup> Там же. С. 126–127.

<sup>71</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Ук. соч. С. 42–44.

<sup>72</sup> Указ Президента РФ от 15 августа 1992 г. «Об организации управления электроэнергетическим комплексом Российской Федерации в условиях приватизации»; Указ Президента РФ от 5 ноября 1992 г. «О преобразовании Государственного газового концерна “Газпром” в Российское акционерное общество “Газпром”»; Указ Президента РФ от 17 ноября 1992 г. «Об особенностях приватизации и преобразовании в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных

приняты также указы Президента РФ об особенностях приватизации в ряде других отраслей (аграрно-промышленного комплекса, лесопромышленного комплекса, связи). Проведенный автором анализ некоторых из этих указов показывает большие противоречия их содержания с принятыми ранее Законом о приватизации и другими указами Президента РФ о приватизации и преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. В связи с этим некоторые из этих указов оспаривались в Конституционном Суде РФ на предмет их конституционности. Принятие этих указов — еще одно свидетельство нелегитимности процесса приватизации в России.

Важнейшим элементом в процессе осуществления большой приватизации было принятие Указа Президента РФ от 14 августа 1992 г. «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации»<sup>73</sup>. Этим Указом для обеспечения возможности участия в приватизации всех граждан РФ, а не только работников предприятия, предусматривалось наделение их приватизационными чеками номинальной стоимостью в 10 000 руб. Их коренное отличие от предусмотренных Законом о приватизации чеков состояло в том, что они подлежали купле и продаже, в то время как последние носили именной характер и поэтому не подлежали купле-продаже. Это изменение было еще одним признаком (как их уже много!) нелегитимного характера приватизации. При этом номинальная стоимость чека реального значения не имела ни для первоначального приобретателя, ни для следующего. Имела значение рыночная цена чека.

Особый вопрос — о льготах членам трудового коллектива в свете этого решения. Они предусматривались Законом о приватизации. В соответствии с программой приватизации при самом распространенном 2-м варианте приватизации они отсутствовали (еще одно нарушение). Члены трудового коллектива наряду с другими трудящимися наделялись ваучерами, на которые могли приобрести в порядке закрытой подписки обыкновенные акции предприятия, составлявшие 51% его уставного капитала<sup>74</sup>. Это означало довольно сложный процесс сопоставления величины уставного капитала со стоимостью акций предприятия, детали которого не совсем ясны. Тем самым основными собственниками предприятия становились как будто его работники. Это могло напоминать югославскую модель управления — самоуправленческий социализм. Между тем, эта первоначальная схема распределения собственности в пользу трудового коллектива, установленная с целью привлечения работников предприятий на сторону приватизации, до-

---

объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения»; Указ Президента РФ от 30 декабря 1992 г. «О преобразовании в акционерные общества и приватизации объединений, предприятий, организаций угольной промышленности».

<sup>73</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Ук. соч. С. 139–145.

<sup>74</sup> Там же. С. 55–56.

вольно быстро и легко могла разрушиться. Во-первых, акции членов трудового коллектива могли быть скуплены по низкой цене как менеджментом предприятия, так и аутсайдерами. Во-вторых, в связи с дополнительным выпуском акций, приобретаемых опять-таки менеджментом по низкой цене, эта доля быстро размывалась. Никаких препятствий такому ожидаемому ходу событий в законодательстве о приватизации не предусматривалось, что говорит о демагогическом характере заявлений об учете в ходе приватизации интересов работников предприятия.

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

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

Конкретный механизм проведения чековых аукционов был установлен в двух документах Госкомимущества РФ: «Положение о продаже акций в процессе приватизации»<sup>75</sup> и «Положение о специализированных чековых аукционах»<sup>76</sup>, принятых в ноябре 1992 г. В соответствии со вторым Положением, «для участия в чековом аукционе участник должен был представить продавцу заявку, в которой указывается: количество приватизационных чеков, которое участник предлагает для оплаты акций..., либо количество приватизационных чеков, которое участник предлагает для оплаты акций, и минимальное количество акций номинальной стоимости..., которое он согласен приобрести в расчете на один приватизационный чек». Эти предложения носили названия «тип 1» и «тип 2»<sup>77</sup>. Разница между ними состояла в том, что второй тип предложения носил более конкретный и потому ограничительный характер. Предусматривалось, что все заявки типа 1 удовлетворялись, а из заявок типа 2 удовлетворялась та часть, в которой указывался минимальный курс (меньший или равный курсу аукциона), выраженный в количестве акций

<sup>75</sup> Сборник нормативных актов Госкомимущества России по вопросам приватизации управления государственной собственности. М., 1996. С. 383–399.

<sup>76</sup> Там же. С. 31.

<sup>77</sup> Там же. С. 189–190.

на один приватизационный чек<sup>78</sup>. Для организации проведения чековых аукционов республиканским и областными комитетами Госкомимущества должен был разрабатываться план-график их проведения<sup>79</sup>. Сроки проведения устанавливались в зависимости от сроков регистрации акционерных обществ. В качестве первого этапа устанавливался период с 1 января по 1 марта 1993 г. Завершение проведения чековых аукционов было установлено не позднее 1 ноября 1993 г.<sup>80</sup>

Ваучерная приватизация проводилась в период с декабря 1992 г., когда были проведены первые специализированные чековые аукционы, по июнь 1994 г., когда были проведены последние чековые аукционы; таким образом, она началась несколько раньше намеченного срока и завершилась позднее намеченного срока. Тем не менее, этот важнейший этап приватизации, обеспечивший переход в полную или частичную частную собственность большую часть российской экономики, был проведен в беспрецедентно короткие сроки, чем до сих пор, пожалуй, больше всего гордятся российские реформаторы и приватизаторы. По скорости этих институциональных преобразований их можно сравнить только с национализацией советской экономики в период «военного коммунизма» и коллективизацией сельского хозяйства СССР в начале 30-х гг. Весь вопрос в том, не был ли эффект этой спешки 90-х гг. столь же разрушителен, как и предыдущие, которые все же вызывались действительно острой печальной необходимостью. Так сомкнулись большевики и их на словах непримиримые противники, которых потом за их методы стали справедливо называть неольшевиками.

При такой вопиющей спешке ошибки и несуразности, как и преступления, были столь же неизбежны, как и в предыдущих «Больших скачках» в России и СССР. Эту спешку современные неольшевики в редком порыве откровенности обосновывали исключительно сомнительными политическими соображениями о возможности сделать таким образом переход к капитализму необратимым. Хотя сделать его действительно необратимым может только большая эффективность новой экономической системы, которая обеспечивается как раз неспешностью и продуманностью преобразований, если они вообще обоснованны, чего и не было в данном случае.

Объективная, основанная на архивных документах о конкретных приватизационных актах история ваучерной приватизации еще не написана. Можно не сомневаться, что она обнаружит множество злоупотреблений и мошенничеств комиссий по приватизации для обеспечения контроля за ре-

<sup>78</sup> Там же. С. 191.

<sup>79</sup> Там же. С. 195.

<sup>80</sup> Там же. С. 390–391.

зультатами приватизации в пользу менеджмента предприятий. Но даже по опубликованным данным можно получить общее представление о ее экономических и социальных результатах.

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

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

Ваучерной приватизации подлежали в основном предприятия промышленности. Стоимость их основных фондов на конец 1990 г. составляла по остаточной стоимости в сопоставимых ценах 965 млрд руб. По нашим расчетам, в конце 80-х гг. восстановительная стоимость основных фондов промышленности превышала балансовую примерно в 4 раза<sup>81</sup>. Отсюда, восстановительная стоимость основных фондов промышленности СССР в конце 1990 г. составила 3860 млрд руб. С учетом доли России в основных фондах в размере примерно 70% она окажется равной 2702 млрд руб. При доле основных фондов в активах промышленности, равной 70%, получаем активы промышленности в размере 3860 млрд руб. Первоначально предполагалось выделить на ваучерную приватизацию 29% всех акций. Тогда их стоимость должна была составить 1119,4 млрд руб. Разделим эту величину на 150 млн — по числу жителей России в 1992 г. Получаем 7462 руб. — величина стоимости по государственной цене в 1990 г., правда, не двух, а одной «Волги». Фактически капитализация компаний нередко превышает стоимость их материальных активов. Так что ошибка выглядит не столь уж большой. В этом расчете (если он был) грубой ошибкой была ориентация на государственную цену, которая при остром дефиците на легковые автомобили в СССР была в несколько раз ниже рыночной. Безусловно, названная Чубайсом цена ваучера носила преимущественно рекламный характер и была призвана стимулировать более высокую цену ваучеров, которая служила тогда мерилom успешности ваучерной приватизации. Откуда же, тем не менее, столь вопиющая разница, между, пусть и

<sup>81</sup> Ханин Г.И., Копылова Н.В. Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годы // Вопросы статистики. № 9. С. 22.

преувеличенным, расчетом и столь мизерной ценой ваучеров? Очевидно, что это связано прежде всего с ничтожной платежеспособностью основной части населения, которая в 1992–1993 гг. еле сводила концы с концами и не имела свободных средств для покупки ваучеров по более высоким ценам. Значительная часть населения даже была готова продать свои ваучеры по цене бутылки водки. Более сложен вопрос с предпринимателями (включая топ-менеджеров компаний), у которых свободные средства имелись.

Прекрасно понимали значение ваучеров как средства обеспечения контроля над своими предприятиями топ-менеджеры приватизируемых компаний. Они приобретали их у своих рабочих и в ходе ваучерной приватизации, и после ее завершения. Но как раз эти приобретения в ходе самой ваучерной приватизации могли быть относительно небольшими. Из частных предпринимателей значение ваучеров больше всего оценили основатели специальных инвестиционных чековых фондов (ЧИФ). Требования к уставному фонду при их создании были минимальными — 0,5 млн руб.<sup>82</sup>, что для конца 1992 г., когда они начали учреждаться, соответствовало примерно 5 тыс. долл. США. В короткий срок было создано около 600 ЧИФов — огромная для России того времени, совершенно безграмотной в вопросах рынка ценных бумаг, величина. Большинство из ЧИФов обладали небольшим капиталом и привлекли небольшое число ваучеров. Но некоторые отечественные ЧИФы сумели приобрести больше миллиона ваучеров. Такое приобретение требовало крупных вложений. Так, приобретение 1 млн ваучеров требовало при средней цене ваучера в 10 долл. затрат 10 млн долл. Но наибольшие возможности для их приобретения были, естественно, у иностранцев. Прежде чем перейти к описанию их деятельности в этой области, следует отметить, что многие российские предприниматели того времени считали вложение своих средств в ваучеры менее выгодным и более опасным направлением, чем другие виды деятельности (товарная и валютная спекуляция). К тому же многие из них (те, что были из числа деятелей теневой экономики) не хотели засвечиваться в ходе приватизации. В то же время не исключено, что за спиной многих основателей чековых инвестиционных фондов стояли деятели теневой и криминальной экономики. Деятельность ЧИФов пострадала из-за того, что им запрещалось иметь в своем портфеле более 10% ценных бумаг одного эмитента по номинальной стоимости и инвестировать более 5% своих чистых активов в ценные бумаги одного эмитента<sup>83</sup>. Тем не менее, все ЧИФы вместе взятые сумели приобрести у населения 44 млн ваучеров в обмен на акции этих ЧИФов. Некоторые из них приобрели очень большое количество ваучеров. Среди них был первый ваучерный инвестицион-

<sup>82</sup> Инвестиционный финансовый портфель. М., 1993. С. 642.

<sup>83</sup> Там же. С. 644.

ный фонд, собравший 4 млн ваучеров. Что делали ЧИФы с этими акциями? Часть из них (99 ЧИФов), продав собранные ими ваучеры другим лицам или организациям, попросту исчезли со своими ваучерами (где были при этом депозитарии, неясно, видимо, в сговоре с ними<sup>84</sup>). Другая часть вложила ваучеры в акции приватизируемых компаний.

Среди известных российских предпринимателей, очень серьезно обогатившихся в результате ваучерной приватизации, оказался М. Ходорковский. «Ходорковский скупил огромное количество акций. Его банк «Менатеп» был одним из крупных игроков на рынке акций»<sup>85</sup>. Большое количество ваучеров приобрел и Б. Березовский, обменявший их впоследствии на акции ВАЗа<sup>86</sup>. Благодаря ваучерам начал свое восхождение и О. Дерипаска. «В этот период он активно скупал ваучеры у населения, чтобы приобрести акции СААЗа (Саянского алюминиевого завода — Г.Х.)»<sup>87</sup>. Большую роль в обеспечении контроля над алюминиевой промышленностью братьями Черными (одного из них, Михаила Черного, некоторые исследователи даже считают первым российским олигархом) также сыграла ваучерная приватизация<sup>88</sup>. В порядке гипотезы выскажу предположение, что среди первых по богатству 200 или 500 предпринимателей большинство приобрели свое состояние благодаря именно ваучерной приватизации. Для того чтобы подтвердить (или опровергнуть) эту гипотезу, требуется правдивый анализ деловой биографии этих предпринимателей.

Теперь перейдем к деятельности иностранцев в этой области. Они были несравненно богаче отечественных предпринимателей и обладали несравненно большим коммерческим и финансовым опытом. Первым из них оказался Уильям Броудер (внук генерального секретаря Компартии США в 1932–1945 гг.), работавший в знаменитой инвестиционной компании «Соломон Бразерс». Он с большим трудом получил от этой компании (или инвестиционного банка) 25 млн долл. и на эти деньги «постарался скупить как можно больше ваучеров, а затем приобрести акции малоизвестных компаний»<sup>89</sup>. Другим оказался Борис Йордан — внук русских эмигрантов, работавший мелким служащим в другом американском инвестиционном банке, «Кредит Суисс Ферст Бостон». Видимо, на кредит этого банка он «ежедневно скупал российские акции у ограниченного круга русских брокеров, а затем перепродавал иностранным инвесторам с огромной прибылью. Между декабрем 1993 и июнем 1994 гг., когда закончился ваучерный этап приватизации, через Йордана и Дженнингса (другой сотрудник того же банка — Г.Х.) прошло 16 346 070 ваучеров, бо-

<sup>84</sup> Хофман Д. Олигархи М., 2007. С. 224.

<sup>85</sup> Там же. С. 232.

<sup>86</sup> Там же. С. 254.

<sup>87</sup> Мухин А. Олигархи: последняя перекличка. М., 2004. С. 217.

<sup>88</sup> Калитин А. Время Ч. М., 2008. С. 157–158.

<sup>89</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 231.

лее 10% их общего количества»<sup>90</sup>. Иностранцы, как и следовало ожидать, оказались несравненно более масштабными игроками на рынке ваучеров, чем отечественные предприниматели. Они же, благодаря ваучерам, оказались и владельцами акций многих российских компаний. Некоторые из них тогда неслыханно разбогатели. Так, Борис Йордан, приехавший в Россию довольно «бедным» (по американским меркам) человеком, стал через несколько лет мультимиллионером и основал один из первых крупных в России инвестиционных банков — «Ренессанс Капитал».

Обычно законодательные акты этапа ваучерной приватизации ограничиваются 1992 — началом 1993 г. Между тем, 24 декабря 1993 г., воспользовавшись полученными после разгона Верховного Совета России чрезвычайными полномочиями (до начала работы Государственной Думы), Президент РФ издал Указ «О Государственной программе приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации», подготовленный, естественно, Госкомимуществом, воевавшим с Верховным Советом РФ. Эта программа отразила планы и выводы, которые ГКИ сделал из опыта предшествующего этапа приватизации. Между тем, эта программа, насколько мне известно, не была предметом научного анализа ни в отечественной, ни в зарубежной литературе. Такой анализ содержится в Приложении 1 настоящего издания.

Подведем теперь итоги ваучерной приватизации. В ходе ваучерных аукционов было приватизировано 15 779 предприятий. На приватизированных предприятиях было занято в момент приватизации 17 772 тыс. чел. Таким образом, в среднем на одно приватизированное предприятие приходилось 1126 чел. Уставной капитал приватизированных предприятий равнялся 202,8 млрд руб. Отсюда видно, что этот капитал исчислялся в балансовых ценах до переоценки основных фондов на 1 июля 1992 г. и к моменту приватизации уступал восстановительной стоимости этого капитала более чем в 400–500 раз (с учетом недооценки в 1990 г. примерно в 4 раза и роста цен на инвестиционные и сырьевые товары за 1991–1993 гг. не менее чем в 100–200 раз). В ходе аукционов было продано в среднем 17,6% акций предприятий. Было принято 113,6 млн ваучеров, т.е. примерно на 30 млн меньше, чем выдано населению. Следовательно, значительную часть ваучеров население не использовало вообще, вопреки многочисленным заявлениям официальных деятелей Госкомимущества, что они все были реализованы. На один ваучер в среднем были обменены 1,8 акций стоимостью в 10 000 руб.<sup>91</sup>

<sup>90</sup> Там же. С. 233–234.

<sup>91</sup> Данные информационной базы Госкомимущества приводятся по: Maxim Boycko, Andrey Shleifer, Robert Vishny. London. 1995. P. 106–107.

Уже из данных о численности занятых на приватизированных предприятиях людей следует, что в результате ваучерной приватизации полностью или частично стала частной собственностью основная часть российской промышленности (в 1993 г. в промышленности России было занято 18,8 млн чел. промышленно-производственного персонала<sup>92</sup>). Это и дало основание властям России рапортовать о грандиозной победе ваучерной приватизации. Действительно, таких количественных результатов приватизации, видимо, не было ни в одной стране мира. Теперь надо убедиться, что они еще были положительны для экономики страны.

Рассмотрим распределение собственности на приватизированных предприятиях. Напомню, что первоначально официально ставилась цель — образовать массу собственников с целью создания народного капитализма. По данным на апрель 1994 г. (за два месяца до завершения ваучерной приватизации), акционерный капитал приватизированных предприятий распределялся следующим образом (в % к итогу)<sup>93</sup>:

Инсайдеры (внутренние акционеры) — 62

в том числе:

работники — 53

дирекция — 9.

Аутсайдеры (внешние акционеры) — 21

в том числе:

крупные — 11

мелкие — 10.

Государство — 17.

Таким образом, еще до полного завершения ваучерной приватизации выявились ее первоначальные итоги. На первый взгляд она была очень близка к «народному капитализму». Мелким собственникам (работникам и мелким аутсайдерам) принадлежало 63%, т.е. абсолютное большинство акций. Крупным собственникам (дирекции и крупным аутсайдерам) принадлежало 20% акций. На последнем месте оказалось государство, которому принадлежало только 17% акционерного капитала. Во многом это распределение акционерной собственности напоминало США в 60–70-е гг. XX в. Однако уже здесь и тогда бросался в глаза процесс быстрой концентрации собственности в руках крупных акционеров. Еще до завершения процесса ваучерной приватизации внешние аутсайдеры успели захватить больше половины акций, принадлежащих внешним аутсайдерам и первоначально равномерно распределенных среди населения. Дальнейший процесс концентрации и перераспределения собственности акционерных обществ в пе-

<sup>92</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 295.

<sup>93</sup> Ясин Е. Ук. соч. С. 232.

риод 1995–1998 гг. показан в табл. 1.1 в прежней для сопоставимости классификации собственников.

Таблица 1.1

**Распределение собственности в акционерных обществах России (в %)**

| Группы<br>собственников /<br>годы, апрель | 1994 | 1995 | 1998 |
|-------------------------------------------|------|------|------|
| инсайдеры                                 | 62   | 49,8 | 40,1 |
| в том числе:                              |      |      |      |
| работники                                 | 53   | 42,0 | 31,1 |
| дирекция                                  | 9    | 7,8  | 9,0  |
| аутсайдеры                                | 21   | 40,5 | 51,5 |
| в том числе:                              |      |      |      |
| мелкие <sup>93</sup>                      | 10   | 2,6  | 2,2  |
| крупные <sup>94</sup>                     | 11   | 37,9 | 49,3 |
| государство                               | 17   | 9,7  | 8,4  |

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

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

<sup>94</sup> К мелким аутсайдерам за 1995–1998 гг. методом исключений отнесены «другие» в табл. Т.Г. Долгопятовой.

<sup>95</sup> К крупным аутсайдерам отнесены (в % к общей величине акционерного капитала) в 1998 г. иностранные инвесторы (3,7), российские банки (1,3), российские инвестиционные компании и фонды (11,8), промышленные предприятия (13,9), физические лица (18,6).

11% в апреле 1994 г. Наконец, очень сильно упала роль государства: с 17% в апреле 1994 г. до 8,4% в 1998-м.

Свободным рубежом в структуре собственности явился 1995 г. Если до этого года включительно основным субъектом собственности прямо или косвенно являлся (благодаря влиянию на членов трудового коллектива) топ-менеджмент предприятий, то затем ими стали новые собственники, преимущественно олигархи. Ирония судьбы состоит в том, что как раз против «красных директоров» как социального слоя и проводилась ваучерная приватизация. А. Чубайс в одной из первых статей знаменитого сборника «Приватизация по-русски» гневно обличал спонтанную приватизацию начала 90-х гг. за то, что при ней «захват собственности осуществлялся в интересах наиболее сильных — представителей партийной, директорской, региональной и отчасти профсоюзной элит»<sup>96</sup>. Подводя итоги ваучерной приватизации, тот же Чубайс признает: «Директора захватывали почти все и везде... Это было и совершенно естественно. Ведь собственность предъявляет серьезные требования к тем, кто берется ею управлять. Высокие профессиональные качества плюс личная способность проводить свою волю — таким требованиям может отвечать далеко не каждый. А кто в советской стране отвечал этим качествам сполна? Естественно, директорат... Да, директорат. Да, номенклатура. Но что такое была советская номенклатура? Это та часть общества, которая обладала квалификацией, контактами, информацией. Короче говоря, это были люди, предрасположенные и подготовленные к захвату собственности»<sup>97</sup>. Я уже не говорю о том, что Чубайс поленился согласовать начало своей книги с ее концом. Этот гимн столь презируемой ранее «демократами» номенклатуре просто противоречит фактам общественной жизни 80-х гг. (в отличие от 50–60-х гг.), когда она комплектовалась преимущественно из наиболее посредственной и коррумпированной части управленческого корпуса и привела СССР именно в этот период к экономическому развалу. И чем же этот результат «легальной» приватизации оказался лучше спонтанной приватизации? Последнюю можно было легально при более сильной власти довольно легко повернуть назад. Первую повернуть назад было несравненно сложнее. Единственным результатом этой директорской приватизации явилось изменение политической ориентации директорского корпуса, который из противника радикальной рыночной реформы быстро стал ее сторонником. Одним словом, его купили за огромную цену. Этот тактический выигрыш для «реформаторов» обернулся колоссальным проигрышем для российской экономики. Рыночные реформы (если они были вообще возможны) взялись проводить те, кто по своей квалификации,

<sup>96</sup> Приватизация по-русски. Под ред. А. Чубайса. М., 1999. С. 31.

<sup>97</sup> Там же. С. 287–288.

житейскому опыту и нравственным качествам менее всего были способны их проводить. Речь идет о том, что в результате реформ так и не появился эффективный собственник. Российские реформаторы уже тогда вполне понимали это. Но надеялись, что рынок, конкуренция со временем все расставят по своим местам<sup>98</sup>.

Ваучерная приватизация изменила, конечно, экономическую среду деятельности предприятий в России. Созданные в ходе ее многочисленные акционерные общества волей-неволей вынуждены были встраиваться в механизм рынка частных ценных бумаг, который появился в России. Но надежды на его благоприятное влияние оказались явно преувеличенными. Поскольку крупнейшие владельцы контролировали собственность предприятий, роль акционерных собраний и советов директоров (которые они же и комплектовали и утверждали на акционерных собраниях) свелась к минимуму. Не желая подвергаться постороннему контролю, в этот период акционированные предприятия практически не эмитировали новые акции для внешнего потребления, что позволяло избегать раскрытия информации об их деятельности. Практически бесконтрольные собственники акционированных предприятий получили неограниченные возможности разными способами расхищать их имущество. Наиболее распространенным было создание дочерних оптовых торговых фирм, находящихся в собственности тех же лиц или их родственников, которым продукция предприятий продавалась по заниженным ценам, а последние продавали ее по рыночным ценам, оставляя разницу в качестве дохода собственника. Ваучерная приватизация стала источником колоссального обогащения для узкого круга лиц и в огромной степени усилила социальное расслоение в России. Она таким образом усложнила проблемы российской экономики. Конкуренция все еще оставалась ограниченной из-за ограниченного объема импорта. Институт банкротства по разным причинам практически еще не работал. Никакого стимула повышать эффективность производства новые собственники не имели. Понятно почему (хотя были и другие причины) она в огромной степени снизилась в этот период по всем показателям, как будет показано ниже.

Поспешная и непродуманная ваучерная приватизация имела и другие негативные последствия для экономики. Она, например, намного увеличила возможности уклонения от налогов, благодаря увеличению теневых финансовых потоков и ложной финансовой информации. Увеличились возможности для коррупции. Особенно поразительной оказалась ничтожная цена приватизированных предприятий. Даже весьма симпатизирующие российским экономическим реформам иностранные экономисты не могли скрыть своего изумления от ничтожных цен приватизированных компаний в сравнении с ценами на аналогич-

<sup>98</sup> Там же. С. 287–291.

ные предприятия в других странах с развивающимися рынками. Так (только в качестве примера), продажа крупнейшей кондитерской компании «Большевичка», продукция которой пользовалась высоким спросом, была произведена по цене 650 тыс. долл., в то время как аналогичная польская фабрика была продана по цене 80 млн долл. Помогавший проводить этот аукцион американский инвестиционный банкир Дженнингс так же «не мог скрыть своего изумления»<sup>99</sup>. Низкая первоначальная цена открывала возможность отечественным собственникам получать колоссальные прибыли как при последующей перепродаже своих предприятий, так и на росте курсов их акций.

Даже такой горячий сторонник либеральных реформ, как Е. Ясин, вынужден был фактически признать неудачу экономических целей ваучерной приватизации (ничтожные доходы от приватизации, неудачу «народного» капитализма, малость эффективных собственников). Основные надежды на ее положительные итоги, со слабым обоснованием этих прогнозов, он относил к будущему<sup>100</sup>. Единственно реальное достижение он видит в том, что «с организационной точки зрения, сделанное можно считать чудом»<sup>101</sup>. Довольно странное понимание организации процесса, независимо от его результата, только в зависимости от скорости.

Гораздо объективнее приватизацию оценивали иностранные бизнесмены. «Однажды, когда массовая приватизация уже была закончена, Радлофф (президент «Кредит Сюисс Ферст Бэнк» — Г.Х.) сидел за столом напротив Чубайса. Радлофф, которому всегда были присущи прямолинейность и скептицизм, посмотрел на Чубайса и спросил его напрямик: «Что Вы сделали для России?» Чубайс, обладавший железными нервами и непоколебимо веривший в возложенную на него миссию, ответил: «Я приватизировал власть. Я покончил с коммунистической системой». Радлофф онемел, потому что сказанное Чубайсом не укладывалось в голове и в то же время было правдой»<sup>102</sup>. Сомнительно, чтобы это было правдой даже в отношении к коммунистической системе, которая могла быть побеждена только более высокой эффективностью экономики.

### 1.2.3. Залоговые аукционы

Одним из наиболее зловещих и возмутительных по своей противозаконности этапов российской приватизации явились так называемые залоговые аукционы. Они проводились в конце 1995 г. после завершения этапа

<sup>99</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 226.

<sup>100</sup> Ясин Е. Ук. соч. С. 232–235.

<sup>101</sup> Там же. С. 235.

<sup>102</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 235.

массовой ваучерной приватизации. В результате отраслевых особенностей приватизации значительная часть акций наиболее рентабельных отраслей российской экономики продолжала оставаться в собственности государства. Неудивительно, что эти «жирные куски» привлекали внимание состоятельных любителей поживиться за счет государственной собственности. В их умах родилась идея залоговых аукционов как средства реализации этого намерения. Автором этой идеи оказался президент «Онэксимбанка», ставшего к этому времени одним из крупнейших в России, — В. Потанин. Его идея состояла в том, чтобы предоставить нуждающемуся в средствах российскому бюджету из активов банков кредит под залог акций крупнейших российских компаний. При невозврате кредита первоначально предполагалось продавать эти акции, получив крупное комиссионное вознаграждение. Разработку схемы этой сделки (как и многих других приватизационных мероприятий) поручили двум инвестиционным банкирам, тесно сотрудничавшим с Госкомимущества: все той же «сладкой парочке» — Борису Йордану и Стивену Дженнингсу. Впоследствии они уверяли, что не осознавали, что целью Потанина и его коллег было стремление «стать владельцами компаний»<sup>103</sup>. Американские советники при этом настаивали, по их последующим уверениям, которые невозможно проверить, чтобы «сделки были абсолютно прозрачными и открытыми для иностранных конкурентов. В противном случае... это приведет к катастрофе»<sup>104</sup>. Если это правда, то они плохо знали «новых русских». Как пишет Хофман, «кончилось тем, что иностранцы не были допущены к участию в сделках, которые не были прозрачными и в которых не обошлось (очень политкорректное выражение — Г.Х.) без мошенничества»<sup>105</sup>.

Прежде чем излагать конкретную историю залоговых аукционов, отмечу, что они в еще большей степени, чем предыдущие приватизационные акции, были нелегитимны. Даже ни малейшего намека на такую форму приобретения собственности в законодательстве о приватизации не было. К тому же истек и срок чрезвычайных президентских полномочий в этой области. Даже весьма терпимая к нарушениям в области приватизации Счетная палата РФ в своем докладе вынуждена была констатировать незаконность залоговых аукционов<sup>106</sup>. Пытаясь если не оправдать, то хотя бы объяснить залоговые аукционы, Хофман, со слов их сторонников, приводит следующие доводы. Во-первых, катастрофическое невыполнение плана приватизации в 1995 г. Так, при плане получения доходов от приватизации (на инвестиционных конкурсах — Г.Х.) в размере 8,7 трлн руб. в 1-м квартале было полу-

<sup>103</sup> Хофман Д. Олигархи. М., 2008. С. 346.

<sup>104</sup> Там же. С. 347.

<sup>105</sup> Там же.

<sup>106</sup> Доклад Счетной палаты. С. 52–54.

чено всего лишь 143 млрд руб. (что говорило об их отвратительной организации). Во-вторых, обычное катастрофическое состояние доходов бюджета, к чему я еще вернусь. В-третьих (и это главное с их точки зрения), желание якобы ослабить влияние «красных директоров», что не удалось на предыдущем этапе и от чего, по вышеприведенным словам Чубайса, отказались. По словам Потанина (который всегда знал, что надо говорить для оправдания своих действий — Г.Х.), «истинная цель заключалась в том, чтобы обеспечить нормальное руководство для крупных компаний и уничтожить лобби «красных директоров». Это (последнее — Г.Х.) было самым важным»<sup>107</sup>. Возможно, впрочем, и это имелось в виду. План залоговых аукционов вызывал отрицательное отношение у части команды реформаторов (например, у Д. Васильева — тогдашнего председателя Комиссии по ценным бумагам, который считал «этот план мошенническим»<sup>108</sup>), но они не выносили это мнение на публику.

Впервые предложенный и одобренный правительством 30 марта 1995 г. план залоговых аукционов начал осуществляться после Указа Президента РФ 30 августа того же года. Конкретная процедура залоговых аукционов была определена распоряжением Госкомимущества от 10 октября 1995 г.<sup>109</sup> Список предприятий, выставленных на залоговые аукционы, непрерывно уменьшался: с первоначальных 44 до 29 и, в конце концов, до 16 предприятий, из которых из-за отсутствия предложений по 4 предприятиям осталось только 12<sup>110</sup>, что говорило об ожесточенных спорах между претендентами и о взвешивании ими потребности в ресурсах для приобретения компаний. Как пишет Дэвид Хофман, «на двенадцати аукционах, состоявшихся между 3 ноября и 28 декабря 1995 г., в подавляющем большинстве случаев выигрывали банки, выступавшие в качестве организаторов аукционов, тайно созданные ими подставные компании или филиалы самих предприятий. Аукционы были мошенническими»<sup>111</sup>, ввиду отсутствия конкуренции и фантастически заниженной первоначальной цены (исходя, видимо, из балансовой стоимости — Г.Х.) На аукционах предприятия были проданы по издевательски заниженным ценам. Так, богатейший по ресурсам комбинат «Норильский никель» при годовых доходах в размере 3,3 млрд долл. и прибыли в размере 1,2 млрд долл. был продан «Онэксимбанку» за 170,1 млн долл.<sup>112</sup> Однако самой возмутительной чертой (если можно их сравнивать) залоговых аукционов было то, что компании приобретались на деньги самого государства, которому они должны были якобы помочь. Так, Счетная

<sup>107</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 351.

<sup>108</sup> Там же. С. 349.

<sup>109</sup> Доклад Счетной палаты. Ук. соч. С. 148.

<sup>110</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 354.

<sup>111</sup> Там же.

<sup>112</sup> Там же.

палата РФ уже в конце 1995 г. установила, что «сумма кредитов, полученных от передачи в залог федерального имущества была эквивалентна сумме временно свободных валютных средств федерального бюджета, размещенных в это время Минфином России на депозитных счетах коммерческих банков, ставших затем победителями в залоговых аукционах»<sup>113</sup>. Имеются даже данные, что нефтяная компания ЮКОС была приобретена частично на средства самого ЮКОСа<sup>114</sup>. О соотношении выплаченных средств с капитализацией компаний всего лишь через полтора года после залоговых аукционов говорят следующие данные<sup>115</sup>:

Таблица 1.2

| Компании          | Рыночная стоимость<br>исходя из цены<br>аукциона, млн долл. | Рыночная стоимость<br>на 1 августа 1997 г.,<br>млн долл. |
|-------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| ЛУКОЙЛ            | 700                                                         | 15839                                                    |
| ЮКОС              | 353                                                         | 6214                                                     |
| Сургутнефтегаз    | 220                                                         | 5689                                                     |
| Сиданко           | 255                                                         | 5114                                                     |
| Сибнефть          | 196                                                         | 4968                                                     |
| Норильский никель | 333                                                         | 1890                                                     |

Конечно, на этом уровне капитализации сказалась определенная (временная) стабилизация экономического и политического положения в России после президентских выборов в июне 1996 г. Однако и до президентских выборов капитализация указанных компаний оказалась намного выше исчисленной, исходя из цены аукциона. Так, 7 марта 1996 г. капитализация ЛУКОЙЛа составила 3,07 млрд долл., Сургутнефтегаза — 473,7 млн долл., Норильского никеля — 554,4 млн долл., Юганскнефтегаза и Омского нефтехимического завода (основные активы ЮКОСа) — 494,3 млн долл.<sup>116</sup>

Важнейшим результатом залоговых аукционов явилось коренное изменение структуры собственности в России. Основными собственниками крупнейших банков, принявших участие в залоговых аукционах, была небольшая группа их основателей, сколотивших себе состояние на товарных и валютных спекуляциях, «распиле» бюджетных средств и на торговле ваучерами в конце 80-х — начале 90-х гг. Поскольку капиталы даже самых крупных частных банков в России в середине 90-х гг. не превышали нескольких

<sup>113</sup> Доклад Счетной палаты РФ. Ук. соч. С. 53. Там же приводятся данные по отдельным банкам-победителям залоговых аукционов.

<sup>114</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 357.

<sup>115</sup> Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский. М., 2001. С. 208.

<sup>116</sup> Joseph R. Blasi, Maya Kroumova, Douglas Krouse. Kremlin capitalism. New York. 1997. table 197.

сотен миллионов долларов, личное богатство этих «нуворишей» было по европейским и американским меркам относительно скромным. Их можно было отнести по состоятельности и влиянию на хозяйственную жизнь к высшему слою средней буржуазии. Благодаря залоговым аукционам эта группа «капиталистов» в кратчайший срок стала контролировать крупнейшие предприятия с капитализацией в несколько десятков миллиардов долларов. И хотя в капитале нескольких из них сохранялась некоторая доля государства, последнее фактически устранилось от их управления (представители государства в правлениях этих обществ фактически поступили в услужение главным акционерам). Поскольку эти лица получили данную собственность фактически за государственный счет (т.е. бесплатно) и благодаря близости к органам власти, их можно назвать «назначенными капиталистами». Так в России образовался небольшой слой олигархов — очень богатых людей, тесно связанных с отдельными лицами в высшем государственном аппарате (в президентской администрации и правительстве). Благодаря полученному от государства богатству они в свою очередь могли оказывать огромное влияние на само государство (это особенно относится к Б. Березовскому). Они сыграли огромную роль в президентской кампании 1996 г. и при формировании правительства в 1996–1998 гг.

### 1.2.4. Денежная приватизация

После завершения ваучерной приватизации в руках государства сохранялась еще значительная часть собственности. Ее теперь можно было реализовать менее спешно и на более выгодных для государства условиях. С 1995 г. начался этап денежной приватизации. Формы такой приватизации для крупных предприятий были определены уже в первой программе приватизации. Но до 1995 г. они не использовались, так как более насущной задачей было проведение ваучерной приватизации. К тому же, не было создано даже минимальных институциональных условий для ее проведения в виде хотя бы относительной политической стабильности, появления слоя относительно состоятельных людей из легальной экономики, институтов рынка ценных бумаг и т.д. К 1995 г. они были созданы. В качестве основного метода денежной приватизации было принято проведение инвестиционных конкурсов. По условиям инвестиционных конкурсов, предприятия получали в собственность акции предприятий в зависимости от предложенной ими суммы инвестиций в развитие этих предприятий. Цель была благая — обеспечить с помощью приватизации средства для модернизации предприятий. Однако

инвестиционные конкурсы полностью провалились (этот этап приватизации изучен особенно плохо). По многим объявленным конкурсам вообще не было предложений. По другим победители конкурсов обещанные вложения не осуществили. Провал инвестиционных конкурсов был вынужден признать даже такой ярый защитник приватизации, как А. Кох. «Формально денежный этап приватизации начался с 1 июля 1994 г. Но вряд ли инвестиционные конкурсы можно считать достойным ее началом. Откровенно сказать, вторую половину 1994 г. мы потратили на раскачку. Активных продаж не было, бюджетного задания по приватизации не было (это неправда — оно было и в программе приватизации, и в бюджете на 1995 г. — Г.Х.). Поначалу денежная приватизация в России шла непросто, — в основном в форме инвестиционных конкурсов, которые, как ни прискорбно, в большинстве случаев стали конкурсами обещаний. Скажем, выиграл Менатеп конкурс по Истилимскому лесопромышленному комплексу: 180 млн долл. наобещал. А где эти инвестиции? По документам, конечно, деньги давно перечислены, но никаких вложений в реальной жизни до сих пор не наблюдалось»<sup>117</sup>. В этом высказывании поражает беспомощность руководителя Госкомимущества: долго раскатывались, вместо инвестиций лишь обещания. А для чего работает огромная служба, как не для того, чтобы проконтролировать ход процесса (наряду с предприятиями). И что — отняли собственность у Менатепа за невыполнение обещаний? (Этот комбинат благополучно оставался под его контролем еще в 1998 г.)<sup>118</sup> Ходорковский в ходе инвестиционных конкурсов особенно «отличился». «В ходе массовой приватизации Ходорковский приватизировал множество промышленных предприятий всего лишь за обещание будущих инвестиций»<sup>119</sup>. Итак, вслед за крахом «малой» и ваучерной приватизации окончилось провалом и начало денежной приватизации в виде инвестиционных конкурсов.

Первая серьезная попытка осуществить денежную приватизацию была предпринята в 1995 г. в отношении Связьинвеста. Связьинвест была крупнейшей компанией телефонной связи в России. (Компании телефонной связи тогда быстро развивались и были весьма привлекательными как объекты инвестиций во всем мире.) Для России продажа этой компании имела не только финансовое значение, она открывала возможность поднять технологический и организационный уровень связи — очень низкий в России в сравнении с другими странами. Первоначально предполагалось продать 25% плюс одну акцию компании<sup>120</sup>. С предложениями о покупке этого пакета акций выступили два иностранных инвестора — крупные

<sup>117</sup> Приватизация по-русски. М., 1999. С. 248.

<sup>118</sup> Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. М., 1998. С. 47.

<sup>119</sup> Хофман Д. Олигархи. М., 2007. С. 337.

<sup>120</sup> Приватизация по-русски. М., 1999. С. 271.

телекоммуникационные компании. Но переговоры с ними закончились неудачей. Наиболее подходящий претендент выдвинул, по мнению российской стороны, непомерные требования<sup>121</sup>. Однако были и другие причины, в частности, возражения военных и спецслужб против того, чтобы иностранцы контролировали стратегически важную отрасль экономики<sup>122</sup>. Трудно сказать, насколько они были оправданны. Так или иначе, тогда эта сделка не состоялась и планы по доходам от приватизации не были выполнены ни в 1995 (исключая выручку от залоговых аукционов), ни в 1996 гг. К продаже этой компании вернулись только в 1997 г. Тогда конкурентами в борьбе за Связьинвест выступили две олигархические группы — Потанина и Гусинского, сумевшие привлечь к сделке богатые и влиятельные иностранные компании (Гусинский — испанскую телефонную компанию, а Потанин — компании, возглавляемые Соросом и Йорданом). Борьба за Связьинвест впервые в истории российской приватизации оказалась относительно честной борьбой с ясными критериями. Попытки Гусинского и поддерживавшего его Березовского превратить этот конкурс в очередной междусобойчик на этот раз встретили твердое сопротивление Чубайса<sup>123</sup>. Трудно сказать, было ли мотивом этой твердости искреннее желание наконец-то начать борьбу с «грабительским капитализмом», потребность Чубайса в самоутверждении или за ней стояли корыстные цели, что утверждали сторонники Гусинского, приводя соответствующие факты (в частности, огромный гонорар за еще не написанную книгу по приватизации от издательства, контролируемого Потаниным). Так или иначе, группа Потанина предложила за пакет акций Связьинвеста больше (1,87 млрд долл.) группы Гусинского (1,71 млрд долл.) и победила. Выручка от продажи 25% плюс одной акции компании оказалась больше, чем от всех залоговых аукционов вместе взятых. Это показывает, какие огромные потери понесла российская экономика от предыдущей поспешной и неквалифицированной приватизации. Оценивая итоги этого конкурса, тогдашние руководители Госкомимущества Максим Бойко и Альфред Кох в статье, триумфально и преувеличенно названной «"Связьинвест" — сделка века», писали: «Со Связьинвеста можно отсчитывать историю неолитархического, конкурсного, конкурентного российского капитализма. Эпоха «джентльменских соглашений» между олигархами-банкирами закончилась, настало время честной конкуренции»<sup>124</sup>. В этом утверждении содержится фактическое осуждение всего предыдущего этапа российской приватизации со стороны его ярых сторонников и руководителей. Последствием конкурса по Свя-

<sup>121</sup> Там же. С. 273–274.

<sup>122</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 421.

<sup>123</sup> Там же. С. 422–431.

<sup>124</sup> Приватизация по-российски. Ук. соч. С. 284.

зыинвесту явилась ожесточеннейшая олигархическая борьба в средствах массовой информации, в результате которой временно подорвали свои политические и административные позиции обе группы олигархов. Победа в конкурсе не принесла радости победителям. В ходе кризиса 1998 г. акции Связьинвеста резко упали. Если по итогам конкурса эта компания оценивалась в 7,48 млрд долл., то в 1999 г. ее рыночная капитализация составила 2,38 млрд долл.<sup>125</sup>, или 31,8 % к исходной цене. Сорос, таким образом, потерял на этой сделке сотни миллионов долларов. Может быть, впервые так много за свою деловую карьеру, и с тех пор зарекался вкладывать капиталы в российскую экономику. Намечавшийся второй конкурс на следующий 25% пакет акций Связьинвеста так и не состоялся в результате скандала вокруг первого этапа и разразившегося вскоре в России финансового кризиса.

### 1.3. Возникновение частных предприятий с нуля

Возникновение частных предприятий является основным критерием успешности перехода к капитализму<sup>126</sup>. Именно здесь, в отличие от приватизации государственной собственности, он обнаруживает свою жизнеспособность. Этот процесс требует, конечно, довольно длительного времени от рождения частного предприятия до достижения им зрелости. Часть появившихся при этом предприятий неизбежно должна была разориться. Таким образом, успешность процесса капитализации может измеряться двумя основными показателями: 1) динамикой числа вновь возникших предприятий; 2) укрупнением этих предприятий, наращиванием ими капитала и переходом от мелких предприятий к средним, а затем и крупным.

К сожалению, ни экономическая статистика, ни исследования российских и зарубежных экономистов не позволяют удовлетворительно охарактеризовать эти вопросы. Дело в том, что очень значительное число частных предприятий находилось в теневой экономике, частично для избегания чрезмерных налогов. Кроме того, даже легальные предприятия утаивали значительную часть своих доходов, тоже для уклонения от налогов. С другой стороны, нет серьезных исследований, показывающих процесс укрупнения частных предприятий. Вместе с тем, между возникновением частных предприятий с нуля и приватизацией не было непроходимых барьеров. Первое чаще всего предшествовало второму. Многие предприятия приватизирова-

<sup>125</sup> Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капиталов. М., 2001. С. 104.

<sup>126</sup> Чудовищная недооценка значимости возникновения частных предприятий с нуля обнаруживается в содержательной в других отношениях книге Е. Ясина «Российская экономика» с подзаголовком «Истоки и панорама рыночных реформ», в которой об этом не говорится ни слова. В еще более обширной, на 662 стр., монографии Андерса Ослунда «Строительство капитализма», посвященной рыночным реформам во всех бывших социалистических странах, этой проблеме уделено лишь 4 стр.

лись на средства частных предприятий. Нередко эти два процесса шли независимо друг от друга (как было у Александра Паникина).

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

Значительный шаг в создании частных предприятий с нуля был сделан до 1992 г., о чем подробно говорилось во 2-м томе<sup>127</sup>. Уже тогда выявилось сосредоточение частного предпринимательства в таких сферах услуг, как розничная торговля, финансовые услуги, строительство и ремонт жилья, все виды посредничества. Выявилась и такая российская особенность, как контроль за частными предприятиями со стороны организованной преступности.

Многие экономисты ожидали, что радикальная экономическая реформа приведет к качественному ускорению этого процесса, как оно и произошло в Польше, начиная с 1990 г.<sup>128</sup> Так, в самом начале радикальной экономической реформы правительство прогнозировало увеличение числа малых (в основном, конечно, частных) предприятий с 200 тыс. в конце 1991 г. до 10–15 млн «на перспективу»<sup>129</sup>. В России влияние радикальной экономической реформы на этот процесс оказалось значительно сложнее и противоречивее. Одни мероприятия радикальной экономической реформы привели к росту частного предпринимательства, другие — к задержке его развития. Важно оценить и изменение характера частного предпринимательства в этот период. Напомню, что в предыдущий период оно носило скорее разрушительный, чем созидательный характер.

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

В то же время, возникли факторы, препятствовавшие развитию частных предприятий. К ним, прежде всего, относится неизмеримо возросшее налоговое бремя. В догайдаровский период частные предприятия (преимущественно кооперативы) платили небольшие налоги, а нередко вообще были освобождены от них, что естественно для вновь возникших предприятий. В самом начале радикальной экономической реформы в попытках добиться бездефицитности бюджета правительство ввело для всех предприятий очень

<sup>127</sup> Ханин Г.И. История российской экономики в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010. С. 25–32.

<sup>128</sup> Развитие частного предпринимательства с нуля (start-up) в Польше подробно проанализировано в книге: Jonson S., Loveman G.W. Starting over in eastern Europe. Boston. 1995.

<sup>129</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 106.

высокие налоги, которые при их уплате делали любую производительную деятельность убыточной. При этом сохранялись многочисленные поборы со стороны чиновников и криминала. В то же время резко возросли в относительном (по сравнению с другими товарами и услугами) выражении цены на топливо и электроэнергию, арендная плата за нежилые помещения. В связи со сближением внутренних и мировых цен уменьшились доходы от посреднической деятельности, хотя они все еще оставались весьма высокими.

Определить динамику и структуру частного предпринимательства после 1991 г. столь же непросто, как и до него. Дело в том, что в официальную статистику не вошел, естественно, теневой сектор этого предпринимательства. С другой стороны, часть легального сектора весьма сомнительна с точки зрения принадлежности его вообще к предпринимательству. Это относится к многочисленным «предприятиям», единственная цель которых состояла в обеспечении переправки средств крупных предприятий за рубеж или вообще в сокрытии доходов головных предприятий. Только в качестве примера приведу данные о числе таких предприятий по ряду компаний металлургической промышленности. Так, вокруг Магнитогорского металлургического комбината появилось 6 таких фирм, Карабашского медеплавильного завода — 6, Кыштымского медеелектролитного завода — 3, Златоустовского металлургического завода — 6<sup>130</sup>. И это только те фирмы, которые удалось выявить правоохранительным органам, на данных которых базируется цитируемая книга.

С учетом указанных оговорок динамика мелких (преимущественно частных) предприятий выглядит следующим образом: 200 тыс. на начало 1992 г., 480 тыс. на начало 1994 г.<sup>131</sup>, 841,7 тыс. на начало 1997 г., 861,1 тыс. на начало 1998 г. и 868 тыс. на начало 1999 г.<sup>132</sup> Как видим, даже при росте более чем в 4 раза их численность к началу рассматриваемого периода оказалась очень далекой от намечавшейся на «перспективу» цифры в 10–15 млн штук. Даже если удвоить эту величину с учетом теневой экономики.

Достижения российского нового частного сектора в сравнительном разрезе выглядят весьма бледно. Несколькими западными учеными для 1995 г. было проведено исследование роли новых частных предприятий в экономике стран Восточной Европы и бывшего СССР. Оно показало, что в 1995 г. прирост продукции новых предприятий в приросте ВВП составил в Центральной Европе 38% (в том числе Польше — 50%), Юго-Восточной Европе — 38%, России — 23%<sup>133</sup>.

Еще более существен вопрос о роли этих частных предприятий в развитии российской экономики, что далеко не исчерпывается арифметическими

<sup>130</sup> Терешонок А. Я. Воры в законе-2. 2001., С. 70.

<sup>131</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 75.

<sup>132</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 322.

<sup>133</sup> Цит. по: Осlund А. Строительство капитализма. М., 2003. С. 421.

подсчетами статистики национальных счетов. Здесь важно учесть отраслевую структуру мелких предприятий, куда, правда, включены и приватизированные предприятия, составлявшие меньшинство (на 1 января 1994 г. было приватизировано 39,4 тыс. предприятий розничной торговли и общественного питания<sup>134</sup>, за 1995–1998 гг. — 6443<sup>135</sup>. Наибольший удельный вес среди них и по количеству, и по численности занятых имеют предприятия торговли и общественного питания. Этому не следует удивляться: предприятия торговли и наименее фондоемкие. Но они в этот период были и наиболее прибыльными, во многом из-за легкости уклонения от налогов в этой отрасли. Именно этим объясняется столь бурный рост численности таких предприятий в этот период (общее число предприятий торговли и общественного питания выросло с 302 тыс. на 1 января 1994 г. до 935 тыс. на 1 января 1999 г. — намного больше, чем всех остальных предприятий<sup>136</sup>. При этом, столь бурный рост числа предприятий, как это ни парадоксально, происходил при значительном снижении доходов основной части населения в этот период. В то же время, число предприятий в промышленности за тот же период выросло лишь в 1,6 раза<sup>137</sup>, преимущественно в связи с разукрупнением многих из них.

Легальное частное предпринимательство в России в этот период развивалось, преодолевая огромные трудности, связанные с отсутствием опыта и традиций, с чрезмерными налогами, криминальным и чиновничьим рэкетом, слабым правовым обеспечением и многими другими препятствиями. Этим объясняется, что достижения в этой области в России были несравнимо ниже, чем в восточноевропейских странах. Так, в Польше с населением в 5 раз меньше, чем в России, традиции частного предпринимательства были несравненно богаче, а препятствий намного меньше, и уже в конце 1989 г. число предпринимателей-частников составило 813,5 тыс., т.е. примерно столько же, сколько в России 10 лет спустя. При этом, что очень показательно, половина из них была в ремесле<sup>138</sup>, в то время как в России преобладала посредническая деятельность.

Об огромных препятствиях и трудностях частного предпринимательства в России в сфере производства очень ярко и правдиво рассказывается в воспоминаниях талантливого предпринимателя Александра Паникина, на которые я уже ссылался во 2-м томе. Напомню, что ему уже к концу 1991 г. удалось построить с помощью иностранного кредита и на новом немецком оборудовании небольшое швейное предприятие неполного цикла.

Переходя к 1992 г., он описывает, как разрушительно сказались на его деле начавшиеся в этом году реформы. «Только крашение, требующее водян-

<sup>134</sup> Российский статистический ежегодник. М., 1994. С. 231.

<sup>135</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 336.

<sup>136</sup> Там же. С. 315.

<sup>137</sup> Там же.

<sup>138</sup> Johnson S., Loveman G.W. Starting over in Eastern Europe Entrepreneurship and Economic renewal. 1995.

ного и парового снабжения, котельных и соответствующих коммуникаций приходилось по-прежнему вести на чужой территории. Построили бы и это, но гайдаровские реформы взвинтили цены на стройматериалы в десятки раз. Эх, задержись Гайдар на полгода. Неконтролируемый отпуск цен. В мгновение ока все кооперативы развалились. Наше производство, на которое мы опирались, работавшее до того рентабельно, тоже провалилось. Сырье стало стоить столько же, сколько наша готовая продукция. А цены поднять не мог: у населения нет денег. Поставщики, с которыми отношения складывались годами, спасают "челнок", предоставив нам товарный кредит на четыре месяца»<sup>139</sup>. В этом поразительном описании можно найти некоторые неточности: цены, например, не могли не расти, поскольку номинальные доходы населения в этот период все-таки росли. Но впечатляет следующее: «В мгновение ока все кооперативы развалились... сырье стало стоить столько же, сколько... готовая продукция», т.е. не было средств даже на зарплату, не говоря о налогах, о которых, кстати, Паникин даже не упоминает. Чудовищный удар по частному производственному сектору в результате шоковой терапии очевиден. Впрочем, не снимает Паникин вину и с себя, при своей неопытности, характерной для предпринимателей того времени. Говоря об уходе своего ближайшего помощника, он пишет: «Он видел, какими белыми нитками и на скорую нитку схвачены мои планы, и решил, что мы катимся в пропасть»<sup>140</sup>. Тем не менее, не погиб и даже сумел реконструировать (везунчик!) старую котельню государственной красильной фабрики. «Мне казалось, что как только установим новое оборудование, так тотчас получим классное полотно. Я не имел ни малейшего представления, что линия должна обкатываться и прирабатываться, и волевым нажимом пытался разрешить производственные проблемы... Как опасны в управлении дилетантизм, нетерпение, желание быстрых результатов... Колоссальными усилиями только к концу осени мы отладили технологию и начали получать качественное полотно. Титанический труд... Мы успели-таки в последний момент перебежать по льдинам на спасительный остров»<sup>141</sup>. Аналогичные трудности в этой сфере наверняка переживали и десятки тысяч предпринимателей, не столь удачливых, как Паникин, которые не успели «перебежать по льдинам на спасительный остров». Самокритично оценивая свой предпринимательский уровень в этот период, Паникин откровенно пишет: «Удивительно, как мы вообще могли существовать: станки — современные, разум — детский. Действовали без всяких планов, без расчетов прибыльности, в средневековой стихии ближнего чувственного круга. Работало уже полтысячи человек, а

<sup>139</sup> Паникин А. Записки русского фабриканта // Новый мир. №12. 1997. С. 160.

<sup>140</sup> Там же.

<sup>141</sup> Там же. С. 161–162.

производство фактически не управлялось. Все спасение — в интуиции одного человека»<sup>142</sup>. Так могли бы писать о себе большевики в 1918-м. Ничего существенного в управлении у Паникина не изменилось и в последующие два года. Описывая его состояние к концу 1994 г., он пишет: «Под внешним благополучием зрел кризис, так как классическим управленцем я так и не стал, а оставался атаманом. Как мы смогли просуществовать так долго, не имея системы отчетности, анализа, управления? Брели слепыми — и забрели туда, откуда могли и не выбраться»<sup>143</sup>. На основе этих положений одного из лучших частных предпринимателей можно смело утверждать, что как минимум до 1995 г. частное предпринимательство в России было намного менее эффективно, чем государственное, уже в силу одной лишь молодости и неопытности.

Только в 1995 г., после очередного финансового кризиса, Паникин сумел на своем предприятии, выросшем уже до 1000 человек занятых, построить современную систему управления<sup>144</sup>, которая позволила ему выжить в последующие нелегкие годы и даже стать лидером, по его словам, в отрасли: «На сегодня мы, возможно, единственный развивающийся, живой организм в легкой промышленности Москвы, а может быть, и России»<sup>145</sup>. Но в целом, давая оценку новой экономике, он называет ее «уродливое дитя»<sup>146</sup>. К немногочисленному стану успешных частных предпринимателей в реальной экономике можно отнести также владельца швейного предприятия Глория Джинс, занявшегося пошивом джинсов для подростков, В. Мельникова, с аналогичной Паникину деловой биографией. Начав в 1991 г. с пошива 40 тыс. джинсов, он довел их производство в 1995 г. до 800 тыс. и в 1999 г. до 4300 тыс. пар<sup>147</sup>. При анализе деятельности этих двух частных предпринимателей обращают на себя внимание два обстоятельства. Во-первых, оба они избрали объектами своей деятельности малофондоёмкую отрасль — легкую промышленность. Во-вторых, при всей успешности их деятельности ее конечные результаты в этот период оказались относительно скромными. Контролируемые ими предприятия к концу периода насчитывали максимум 1,5 тыс. работников. В-третьих, они все же успешно преодолели многочисленные трудности в такой неблагоприятной для предпринимательства отрасли как легкая промышленность, где была острая иностранная конкуренция, которую не выдержали многие государственные предприятия отрасли, сократившие объем своей продукции и основные фонды в несколько раз. В целом же, насколько можно судить по имеющейся литературе, успешных

<sup>142</sup> Там же. С. 162.

<sup>143</sup> Там же. С. 164.

<sup>144</sup> Там же. С. 165–166.

<sup>145</sup> Там же. С. 166.

<sup>146</sup> Там же. С. 170.

<sup>147</sup> *Бернштейн Э.* Малый не промах // Новое время. № 21. 2002.

средних по размеру частных предпринимателей в реальной экономике было совсем немного, возможно, десятки, в лучшем случае сотни (в том числе несколько десятков в нефтяной промышленности). Что, при всей сложности условий для этой деятельности в данный период, говорило об очень ограниченных возможностях предпринимательства в России и слабости ее частнопредпринимательского потенциала.

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

Подводя общие итоги частного предпринимательства в этот период, следует сказать, что они были весьма скромными и серьезного положительного влияния на положение в российской экономике не оказали. Скорее обратное, большинство из них оказало большое негативное влияние и из-за отсутствия опыта, и из-за общей неблагоприятной обстановки, и из-за слабого предпринимательского потенциала. Однако и здесь были отдельные исключения, которые свидетельствовали о том, что этот потенциал не нулевой. Но должны были пройти десятилетия для его реализации. Таким образом, настоящий капитализм в России в этот период себя не показал серьезной позитивной силой. Его разрушительный потенциал оказался несравненно больше созидательного.

## Приложение I

Анализ «Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 24 декабря 1993 г.<sup>148</sup>

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

В отличие от предыдущей программы на 1992 г., в этой не указывались календарные сроки ее выполнения. Единственное указание относилось к объему вырученных от приватизации средств к 1994 г.

На первый взгляд, эта программа не вносила существенных изменений в круг приватизируемых предприятий. Тем не менее, в число объектов, запрещенных для приватизации, на этот раз был включен железнодорожный транспорт<sup>149</sup>, который в предыдущей программе упоминался как доступный для приватизации решениями только лишь Госкомимущества по согласованию с отраслевыми министерствами. Очевидно, что это изменение отражало сопротивление (совершенно обоснованное) по вопросу приватизации железных дорог со стороны такой мощной структуры, как Министерство путей сообщения. Вместе с тем, в этой программе содержалось вполне определенное указание на необходимость разработки в кратчайший срок (до 1 марта 1994 г.) законов о приватизации предприятий образования и здравоохранения<sup>150</sup>, что значительно расширяло масштабы приватизации. Решение о возможности приватизации в этих отраслях экономики содержалось и в предыдущей программе, но к ней так практически и не приступили. Забегая вперед, отмечу, что это решение (как и множество других) так и не было осуществлено. Но оно говорит о намерениях «реформаторов» в области приватизации. В качестве еще большего курьеза можно отметить тот факт, что решением правительства разрешалась приватизация «средств доставки ядерного оружия». Значительно (с 13 до 20 пунктов) расширялся круг отраслей и сфер деятельности, приватизация которых допускалась решениями Госкомимущества по согласованию с отраслевыми министерствами<sup>151</sup>. Это расширение означало усиление роли отраслевых министерств в управлении после назначения в качестве главы правительства В.С. Черномырдина в декабре 1992 г.

<sup>148</sup> Собр. актов Президента и Правительства Российской Федерации. №1. 1994. С. 6–69.

<sup>149</sup> Там же. С. 11.

<sup>150</sup> Там же. С. 6.

<sup>151</sup> Там же. С. 16.

Постановление впервые определяло процедуру решения вопроса о приватизации при наличии разногласий между субъектами, принимающими решения о приватизации. Вводилась новая форма хозяйствования — государственное учреждение, финансируемое за счет государственных средств<sup>152</sup>. Во избежание саботажа малой приватизации определялись отрасли, в которых приватизация обязательно должна была быть осуществлена (без указания, правда, конкретных сроков)<sup>153</sup>.

Была установлена сумма средств, вырученных в 1994 г. от приватизации, в размере 0,8 трлн руб. денежными средствами и 0,7 трлн руб. приватизационными чеками<sup>154</sup>. Это могло показаться существенным увеличением по сравнению с предыдущим периодом, когда (в 1992–1993 гг.) выручка от приватизации составила лишь 450 млрд руб.<sup>155</sup>, но в сущности все еще была ничтожной в переводе на доллары по тогдашнему курсу — менее 1 млрд долл. Выручка в приватизационных чеках (при номинальной цене чека в 10 тыс. руб.) обеспечивала завершение ваучерной приватизации в 1994 г. Впервые был установлен и размер дивидендов по акциям, закрепленных в федеральной и государственной собственности — 200 млрд руб.<sup>156</sup>, тоже смешная величина, учитывая размер оставшейся собственности государства и муниципалитетов, цифра менее 200 млн долл.

Ключевое значение для приватизации имело сохранение при продаже предприятий в качестве начальной цены и величины их уставного капитала оценки имущества предприятий по состоянию на 1 июля 1992 г., т.е. до переоценки основных фондов с 1 июля 1992 г. и последующих переоценок основных фондов и валютных статей баланса<sup>157</sup>. Это положение было абсурдным (хотя и объяснимым) уже первоначально, но оно стало многократно абсурдным и даже издевательским после произошедшего во второй половине 1992 г. и в 1993 г. огромного роста цен на инвестиционные товары и падения курса рубля.

В новой программе впервые устанавливались некоторые препятствия для приобретения предприятий деятелями теневой экономики и криминалитетом. Юридические лица в случае сделки на сумму более 500 000 установленного законодательством минимального размера оплаты труда обязаны были представить сведения об источниках и законности их поступления. Для физических лиц эта сумма равнялась 5000 минимального размера оплаты труда<sup>158</sup>.

<sup>152</sup> Там же. С. 18–20.

<sup>153</sup> Там же. С. 22.

<sup>154</sup> Там же. С. 24.

<sup>155</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 227.

<sup>156</sup> Собрание актов. Ук. соч. С. 24.

<sup>157</sup> Там же. С. 29–30.

<sup>158</sup> Там же. С. 41.

## 1.4. Институциональные преобразования в сельском хозяйстве

Институциональные преобразования в сельском хозяйстве России в общеэкономической литературе получили столь же малое отражение, как и развитие частного предпринимательства. В качестве курьеза можно отметить, что в обобщающей книге Евгения Ясина об экономике России в этот период не сказано ни одной строчки. Совсем немного места (4 стр. из 699) этой проблеме уделил и А. Ослунд<sup>159</sup>. И это при том, что в деревне в России проживала в этот период примерно треть населения, а аграрный вопрос в стране исторически являлся одним из самых острых, нередко приводившим к острейшим социальным столкновениям.

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

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

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

Тем не менее, сам термин «приватизация земли» появился уже в преамбуле первого Указа<sup>160</sup>. Но он сопровождался такими оговорками, что исклю-

<sup>159</sup> Ослунд А. Россия: Рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 317–321.

<sup>160</sup> Экономическая политика Правительства России. М., 1992. С. 24.

чало его приравнивание к положению о введении частной собственности на землю. Решающим в Указе был пункт 3, согласно которому колхозы и совхозы обязаны в 1992 г. провести реорганизацию, привести свой статус в соответствие с Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» и перерегистрироваться в соответствующих органах». Местным органам исполнительной власти предписывалось обеспечить «контроль за реализацией права членов колхозов и работников государственных предприятий на беспрепятственный выход из них для создания крестьянских (фермерских) хозяйств». В соответствии с этим пунктом, таким образом, обеспечивалось превращение бывших колхозов и совхозов в предпринимательские организации и беспрепятственный выход из них для желающих образовывать фермерские хозяйства.

В пункте 4 органам исполнительной власти субъектов Федерации предписывалось до 1 февраля 1992 г. установить предельные размеры земельных участков, предоставляемых фермерским хозяйствам<sup>161</sup>, очевидно, за счет земельных площадей колхозов и совхозов. Отнесение этого вопроса к ведению субъектов Федерации открывало новые пути к ограничению возможностей фермерских хозяйств, учитывая большую роль на местах аграрного лобби в лице директоров колхозов и совхозов. Этим же пунктом предусматривался бесплатный характер передачи земли для образования фермерских хозяйств. Также земля бесплатно передавалась в пользование (но не в собственность — Г.Х.) новым предприятиям, возникшим на месте колхозов и совхозов.

Весьма туманно в Указе был изложен вопрос о «фонде перераспределения земель», остающийся после наделения ими бывших колхозов и совхозов<sup>162</sup>. Это говорит о спешке в составлении этого Указа, как и других документов этого периода. Именно этот фонд разрешалось пускать в продажу.

Что касается судьбы бывших колхозов и совхозов, то она определялась коллективами этих предприятий, которые могли выбрать между частной (т.е. раздела между работниками — Г.Х.), коллективно-долевой и другими формами собственности в соответствии с Земельным кодексом РСФСР<sup>163</sup>.

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

Какие-то элементы частной собственности на землю все же вводились, но только для фермерских и личных подсобных хозяйств. Для фермерских это предусматривалось возможностью залога их земель в банке<sup>164</sup>, но при отсутствии рынка земли это право невозможно было реализовать.

<sup>161</sup> Там же.

<sup>162</sup> Там же. С. 25.

<sup>163</sup> Там же.

<sup>164</sup> Там же. С. 26.

Для личных подсобных хозяйств также предусматривалась возможность продажи земли. Крайне ограниченный характер собственности на землю подчеркивался прямым указанием, что «иные сделки купли-продажи земли недействительны»<sup>165</sup>.

Дальнейшая конкретизация земельной реформы содержалась в Указе Президента РФ от 29 декабря 1991 г. «О порядке реорганизации колхозов и совхозов». В нем несколько более подробно определялся порядок и условия реорганизации колхозов и совхозов. Новым по сравнению с предыдущим Указом было определение состава комиссии по приватизации земель и реорганизации совхозов и колхозов, каковая состояла из руководителей хозяйств, представителей трудовых коллективов, представителей местной исполнительной власти, районных управлений сельского хозяйства, комитетов по земельной реформе и кредиторов под председательством руководителя хозяйства. Уточняется понятие собственности на землю, передаваемую гражданам, в процессе реорганизации этой собственности на частную, индивидуальную и коллективно-долевою<sup>166</sup>. Вдруг появляется частная и индивидуальная собственность на приватизируемую землю (вопреки Земельному кодексу и Конституции РСФСР), причем разница между ними не указывается. Право на долевую собственность колхозов и совхозов получают работники хозяйств, в том числе и вышедшие на пенсию. Размер земельного пая устанавливался в натуре или в стоимостном выражении (что было правильнее, но крайне затруднительно при отсутствии рынка земли). Конкретизировались формы образуемых взамен колхозов и совхозов предприятий: акционерные общества, товарищества и кооперативы. Довольно подробно определялся порядок осуществления банкротств хозяйств, который предполагалось завершить в 1 квартале 1992 г. Такой необычный по срочности календарь означал стремление инициаторов реформы использовать процедуру банкротства для перехода к фермерству. В целом, первоначальные правительственные планы аграрной реформы носили компромиссный характер, базируясь на взглядах радикальных и умеренных реформаторов, хотя о ходе борьбы между последними при этом мы знаем намного меньше, чем при составлении планов приватизации в несельскохозяйственном секторе. Думается, и там компромиссов хватало. Попыткой реанимировать забуксовавшую земельную реформу явился Указ Президента РФ № 1769 от 27 октября 1993 г. «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России». Он был принят почти сразу после разгона Верховного Совета РФ и до проведения выборов в Государственную Думу, учрежденную в соответствии с новой Конституцией, а также референдумом по вопросу присвоения

<sup>165</sup> Там же.

<sup>166</sup> Там же. С. 54.

Президенту временных чрезвычайных полномочий в законодательной области. Этим Указом фактически вводилась частная собственность на землю, поскольку предусматривалось (пункт 2), что граждане и юридические лица — собственники земельных участков — имеют право продавать, передавать по наследству, дарить, сдавать в залог, аренду, обменивать, а также передавать земельный участок или его часть в качестве взноса в уставные фонды (капиталы) акционерных обществ, товариществ, кооперативов, в том числе и с иностранными инвестициями. В соответствии с этим положением предусматривалось (пункт 3) предоставление каждому гражданину свидетельства на земельную собственность, что легализовало частную собственность на землю. Предусматривалось также (пункт 4), что «собственники земельных долей (паев) имеют право без согласия других собственников на выдел земельного участка в натуре для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства» и для совершения других сделок с выделенным участком. Очевидно, что этот пункт был предназначен для стимулирования развала сельскохозяйственных предприятий и развития на их месте фермерских хозяйств. Этот Указ не был утвержден сформированной в результате выборов в декабре 1993 г. относительно левой Государственной Думой.

1992–1993 гг. заполнены лихорадочными реорганизационными усилиями по реорганизации колхозов и совхозов. Только к 1 января 1994 г. эта кампания была практически завершена (95% хозяйств было перерегистрировано<sup>167</sup>). Достаточно длительный срок, потребовавшийся для их перерегистрации, несравненно более простой процедуре, чем приватизация, говорил о сложной борьбе, которая развернулась вокруг этой проблемы в деревне. Результаты этой процедуры оказались далеки от первоначальных намерений инициаторов земельной реформы. Прежде всего, к этому периоду треть всех хозяйств сохранила первоначальный статус. И это несмотря на интенсивную пропагандистскую кампанию по их дискредитации. Совершенно ничтожным оказалось выделение фермерских хозяйств на базе прежних колхозов и совхозов, т.е. распад колхозов и совхозов на фермерские хозяйства. На их базе сформировалось всего лишь менее 15 тыс. фермерских хозяйств. Остальные хозяйства представляли собой лишь слегка перелицованные в духе времени прежние колхозы и совхозы, получившие, однако, большую хозяйственную самостоятельность. Подавляющее большинство из них стали товариществами с ограниченной ответственностью и смешанными товариществами (11,5 тыс. из 15,9 тыс. перерегистрированных), сельскохозяйственными кооперативами (1,9 тыс.) и акционерными обществами (300). На таком распределении сказались два фактора. Во-первых, мощные властные

<sup>167</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 346. (Все остальные данные по итогам перерегистрации приводятся по этому источнику. — Г.Х.)

и интеллектуальные позиции колхозной и совхозной номенклатуры. Вторых, малая самостоятельность и в то же время совершенно естественная и оправданная осторожность рядовых работников при переходе к новым формам хозяйствования. В сущности, уже первые шаги земельной реформы в России выявили прочные позиции прежней формы хозяйствования, ее укорененность в весь строй хозяйственных и общественных взаимоотношений в деревне. Очень удачно эту сторону данной проблемы объяснил корреспонденту «Литературной газеты» один работник совхоза (Петр Демин, 43-летний механизатор с 17-летним стажем, «трезвый, умный, сноровистый мужик») еще в самом начале земельной реформы: «Допустим, возьму я землю, добыю трактора, получу ссуду и даже выращу не 25, а все 40 центнеров с гектара. Ну и что? Разбогатею? Ни шиша! Почему? А потому что меня разорит наше сельское благоустройство. Оно, брат, такое бестолковое, что даже совхоз и то с трудом выживает. А частник враз скончается». Оказывается, Петр Дмитриевич имел в виду вот что. «Землю дадут на отшибе, дороги к полям нет, ездить туда часто — значит жечь свой бензин, ломать свою технику. А где ее ремонтировать? Надо гнать в райцентр. А до него 40 верст. И нефтебаза, и ветеринарная служба, и агрохим, и хлебоприемный пункт, и молокозавод — все там, а где мне зерно очистить, где телочку куплю — ведь скотобиржи у нас, как в Чикаго, нет. Весь молодежь держат в руках колхозы и совхозы... вот и сидишь при законных правах, но связанный условиями существования. А главное, после того, как я заявление напишу, меня из совхозного дома выселят. По закону! — и автор добавляет: крестьяне, мечтающие о свободной доле, потому и сидят сегодня в колхозах и совхозах, что давно подсчитали: этот мир оборудован не для свободной работы»<sup>168</sup>. Таким образом, и в деревне выявилось то же, что и при приватизации государственной несельскохозяйственной собственности: невозможность выскочить из сложившейся социальной и материальной системы. Впрочем, некоторые смельчаки такую попытку все же предприняли. В 1992–1993 гг. число фермерских хозяйств в относительном выражении увеличивалось еще довольно быстро. Если на 1 января 1992 г. их было 49 тыс., то на 1 января 1993 г. — 182,8 тыс. и на 1 января 1994 г. — 270 тыс.<sup>169</sup> Однако в абсолютном выражении их было ничтожное количество по сравнению с общим числом работников сельскохозяйственных предприятий, превышающим 8 млн чел. в 1993 г. Правда, средняя обеспеченность фермерских хозяйств земельными угодьями была в 2 раза выше, чем приходилось на 1 чел. в сельскохозяйственных предприятиях

<sup>168</sup> Миндубаев Ж. О чем думает Стародубцев в «Матросской тишине» // Литературная газета. 8 января 1992 г. С. 10.

<sup>169</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 346.

(соответственно 42 га и 20 га)<sup>170</sup>, но это может объясняться географически-ми различиями в распределении фермерских хозяйств и хозяйств сельскохозяйственных предприятий. Что еще более важно, 1995 г. был последним годом, когда число фермерских хозяйств росло<sup>171</sup>. С 1996 г. оно начало, пусть и медленно, сокращаться... Это было очень далеко до планов создания нескольких миллионов фермерских хозяйств. С другой стороны, росла средняя площадь одного хозяйства (на конец года): с 42 га в 1995 г. до 51 га в 1998 г. Это говорило о начавшемся процессе укрупнения и появления более рентабельных хозяйств.

Важно иметь в виду огромную разнородность фермерских хозяйств. Еще в 1991 г. Институт аграрной социологии вместе с несколькими другими научными центрами провел социологическое исследование «Земельная реформа-91». На основе этого исследования он произвел классификацию фермерских хозяйств с точки зрения ценностных ориентаций и установок, социально-психологических характеристик, способности адаптации к рыночным отношениям в период первоначального накопления капитала, уровня образования, демографических характеристик. Это исследование позволило установить, что из числа лиц, намеревающихся стать фермерами, лишь 15% обладает необходимыми для этого характеристиками. Вот как авторы исследования это описали: «Группа состоит в основном из специалистов сельского хозяйства, а также лиц с несельскохозяйственным образованием, выросших в деревне. Уровень общей культуры, специального образования даст им возможность правильно выбрать направление развития хозяйства. Решения принимаются обдуманно, еще на прежнем месте работы идет подготовка: покупка техники, дома, скота и т.д. Деловые связи, знания законодательства, структур различных организаций, от которых зависит решение различных вопросов, умение делать экономические расчеты, строить отношения с людьми — тот капитал, который позволяет уже в первый же год хозяйствования обеспечить пусть небольшую, но товарность производства»<sup>172</sup>.

Таким образом, потенциал развития фермерства в России был весьма ограниченным, хотя и не нулевым. И уж конечно, оно никак не могло заменить крупное производство сельскохозяйственных предприятий. К общим трудностям частного хозяйства в России, в сельском хозяйстве добавлялись диспаритет цен, ничтожная поддержка государства именно с начала радикальной экономической реформы, отсутствие возможности кредитования, засилье посредников и многое другое. Неудивительно, что доля фермерского хозяйства весь данный период в продукции сельского хозяйства остава-

<sup>170</sup> Там же. С. 343,346.

<sup>171</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 408.

<sup>172</sup> Широкалова Г. Себя бы прокормил новый кормилец // Советская Россия. 24 марта 1992 г. С. 2.

лась ничтожной. Государственная статистика впервые определила эту долю для 1995 г., и она оказалась равной в этом году 1,9%. К 1998 г. она выросла до 2,2%<sup>173</sup>. В то же время, в 1998 г. фермерские хозяйства владели 6 и 5% сельскохозяйственных угодий и пашни соответственно<sup>174</sup>. Это говорило о более низкой эффективности использования в них земельной площади, чем в остальных секторах сельского хозяйства. Ниже была в них, если верить официальным данным, и производительность труда (что все же весьма сомнительно). С учетом наемных рабочих в ряде фермерских хозяйств, доля занятых в них была значительно больше, чем доля этих хозяйств в производстве сельхозпродукции. Здесь, однако, возникает вопрос: почему число фермеров не сокращалось? Ссылка на высокий уровень самоэксплуатации вряд ли дает на него полный ответ. Видимо, продукцию этого сектора статистика недооценивает. В любом случае, этот сектор не доказал в этот период своих преимуществ.

Более успешным в этот период было развитие домашних хозяйств населения. Этот сектор, бывший и при советской власти придатком колхозно-совхозного (чем и объяснялась преимущественно его мнимая высокая эффективность), продолжал оставаться таким и в постсоветский период. Появились, тем не менее, два новых явления в развитии этого сектора, которые определили его более успешное становление в этот период. Во-первых, с самого начала этот сектор пополнился огромным притоком городского населения, пытавшегося хотя бы частично сохранить свой жизненный уровень. Миллионы новых городских жителей начали обрабатывать огороды, высаживая там, как в войну, картофель и овощи. Так, только с 1 января 1991 г. по 1 марта 1992 г. число коллективных садов возросло с 8,5 млн до 13 млн с ростом земельной площади с 3,2 млн до 3,8 млн га; число коллективных огородов возросло с 4,6 млн до 11,6 млн (!) с ростом земельной площади с 0,3 млн до 0,8 млн га<sup>175</sup>. Кроме того, часть сельских жителей, не имевших ранее приусадебных хозяйств, приобрели их: число личных подсобных хозяйств возросло с 16,2 млн до 18,6 млн, с ростом земельной площади с 3,2 млн до 3,8 млн га<sup>176</sup>.

Расширение сектора хозяйств населения происходило за счет нескольких источников. Во-первых, росла, как было показано, численность личных подсобных хозяйств (ЛПХ) сельского населения. Но самое главное, выросла нагрузка на каждое хозяйство за счет расширения используемых им земельных площадей, от которых охотно избавлялись сельскохозяйственные предприятия. Так, при небольшом росте числа ЛПХ, площадь используемых ими

<sup>173</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 400.

<sup>174</sup> Там же. С. 399.

<sup>175</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в России». М., 1992. С. 112.

<sup>176</sup> Там же.

сельскохозяйственных угодий выросла за 1990–1998 гг. с 2,9 млн до 5,9 млн га<sup>177</sup>, или более чем в 2 раза. Во-вторых, в этот сектор было привлечено множество новых городских жителей, хотя используемая ими земельная площадь оставалась незначительной (не более 10%) по сравнению с площадью, используемой личными подсобными хозяйствами.

Сопоставление динамики роста продукции сельского хозяйства в секторе домашних хозяйств с динамикой роста земельных площадей и занятости показывает, что эффективность сектора хозяйств населения в этот период падала. Индекс объема продукции в этом секторе был исчислен на основе динамики объема продукции сельского хозяйства за 1990–1998 гг. (0,56)<sup>178</sup> и доли этого сектора в продукции сельского хозяйства в эти годы в текущих ценах (соответственно 29,6% и 58,6%)<sup>179</sup>. Получается рост в 1,1 раза. Возникает, однако, сомнение в правомерности этого исчисления, учитывая разный уровень цен в отдельных секторах хозяйства. Ознакомление с методикой исчисления валовой и товарной продукции сельского хозяйства приводит к убеждению, что эта разница слабо повлияла на величину расчета. Так, основная нетоварная часть продукции хозяйств населения оценивалась по средним ценам товарной продукции всех хозяйств, а товарная — по фактическим ценам реализации с учетом всех каналов реализации<sup>180</sup>. Эта же методология была и в 1990 г.<sup>181</sup> Таким образом, расхождение в уровнях цен возникало только по товарной части, но она как раз и не была значительной в хозяйствах населения. За тот же период земельные площади (сельскохозяйственные угодья) в хозяйствах населения выросли с 3,9 млн га до 10,5 млн га<sup>182</sup>, или в 2,69 раза. Не менее чем в 2 раза выросла и численность занятых в этом секторе за счет городского населения. Таким образом, его эффективность очень сильно снизилась в связи с вовлечением в него большого количества лиц, не имевших ранее опыта в сельскохозяйственном производстве и занятых к тому же намного меньшее число рабочих часов и не опиравшихся на помощь колхозов и совхозов, будучи работниками личных подсобных хозяйств. Лишенный сельскохозяйственной техники и удобрений, этот сектор оказался не в состоянии эффективно использовать перешедшие к нему от общественного сектора земельные площади. Тем не менее, этот сектор стал ведущим в сельском хозяйстве. И вместе с фермерским образовал преимущественно частный облик сельского хозяйства в России. По своим социально-экономическим последствиям институциональные изменения в

<sup>177</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 399.

<sup>178</sup> Обзор экономической политики в России в 1999 году. М., 2000. С. 772.

<sup>179</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 399.

<sup>180</sup> Экономическая статистика. М., 1983. С. 229.

<sup>181</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 701.

<sup>182</sup> Российский статистический ежегодник. М. 2003. С. 399.

сельском хозяйстве имели, таким образом, те же, аналогичные последствия, что и приватизация в несельскохозяйственном секторе.

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

В результате реформ 90-х гг. в деревне возникло три слабосильных и малоспособных к развитию сектора экономики. По организации и масштабам, технологии производства, уровню механизации, агрономического и зоотехнического обслуживания, финансовым ресурсам эти сектора явились явным шагом назад по сравнению с социалистическими предприятиями. Однако, поскольку в этих социалистических предприятиях их потенциальные преимущества использовались крайне плохо, а заинтересованность работников в результатах труда была невелика, этот регресс не обернулся крахом сельского хозяйства и отдельных его секторов. Каждый из них так или иначе приспособился к новым условиям. По отдельным направлениям, где расточительность прежнего уклада была особенно велика, произошло даже улучшение экономических показателей, что и позволило им выжить. Так, произошло огромное сбережение топлива и электроэнергии, затрат на содержание машинного парка, минеральных удобрений, ценой, конечно, расширения ручного труда и истощения почв. Эту экономику можно было назвать экономикой выживания. И только отдельные немногочисленные ее сегменты в двух из трех секторов (фермерском и предприятий) в этот период можно было отнести к очагам развития.

## 1.5. Иностранное предпринимательство

На иностранное предпринимательство в этот период возлагались огромные надежды. Оно должно было принести столь остро необходимые российской экономике капиталы, технологические и управленческие знания. Политические изменения (отстранение коммунистической партии от власти) и широкомасштабный переход к рынку в результате радикальной экономической реформы, казалось, открывали для этого привлечения благоприятные

условия. Незначительные его размеры явились одним из крупнейших разочарований этого периода и важнейшим свидетельством неудачи экономических реформ. Мировой рынок капитала (а не только их коммунистические оппоненты внутри страны) поставил жирную двойку российским реформам и реформаторам.

Импорт капитала в России выглядел особенно ничтожным по сравнению с импортом капитала в другие бывшие социалистические страны. Так, в 1992–1994 гг. приток прямых иностранных инвестиций (самая эффективная форма привлечения иностранного капитала) составил в год в среднем 700 млн долл., в то время как в Китае более 25 млрд, и даже в странах с несравненно меньшей численностью населения — значительно больше (Польша — 1,4 млрд, Венгрия — 1,6 млрд)<sup>183</sup>. И только с 1995 г. этот приток стал увеличиваться, достигнув максимума в 1997 г. (6,6 млрд долл.), чтобы снизиться до 2,8 млрд долл. в 1998 г.<sup>184</sup>, но все еще отставая не только от Китая, но даже от Польши. Еще разительнее было отставание по притоку ПИИ на душу населения, где Россия даже в 1998 г. отставала от Польши, Венгрии, Эстонии, Литвы и Латвии примерно в 10 и более раз<sup>185</sup>.

Немногом лучше было положение и с остальными видами импорта капитала. До 1996 г. они вообще имели отрицательный знак, что означало уход (возврат) прежних портфельных инвестиций. Лишь в 1996 г. они приобрели значимый характер (4,58 млрд долл.), а в 1997 г. их размер стал огромным, почти 46 млрд долл., под влиянием прежде всего огромного притока капитала на приобретение ГКО с огромной доходностью, чтобы смениться уже в 1998 г. спадом до 8,87 млрд долл. и отрицательной величиной в 1999 г., после отказа российского правительства в августе 1998 г. расплачиваться по своим обязательствам по ГКО. Это надолго отбило у иностранных инвесторов желание вкладываться в российские ценные бумаги. И лишь краткосрочные ссуды и займы, обслуживавшие текущий торговый оборот, имели стабильный характер<sup>186</sup>.

Чем же объясняется эта огромная неудача?

В основном, общими неудачами экономических и общественных реформ в России в этот период. До выборов Президента РФ летом 1996 г. еще не ясно было даже будущее общественного устройства в России хотя бы на среднесрочную перспективу. Высока была вероятность победы коммунистов на думских и президентских выборах. Весьма относительная политическая стабилизация наступила только летом 1996 г., после чего и наступил подъем иностранных инвестиций, особенно портфельных. Но и в этот пе-

<sup>183</sup> Обзор экономической политики в России за 1999 год. М., 2000. С. 374–375.

<sup>184</sup> Там же.

<sup>185</sup> Там же. С. 377.

<sup>186</sup> Там же. С. 792.

риод неоднократно происходили перетряски в исполнительной власти. Так, только в 1998 г. сменилось 4 главы правительства. Удручающе низким было состояние общественной безопасности вследствие разгула преступности, что ставило под угрозу жизнь иностранных бизнесменов. В этом отношении показательна судьба американского бизнесмена Пола Тейтума — владельца гостиницы Рэддисон-Славянская. Едва приехав в Россию, он провидчески заявил: «Кто с капиталом в Россию придет, от него и погибнет» (цитирую по памяти одно из газетных сообщений — Г.Х.). 3 ноября 1996 г. он был застрелен в переходе к метро Киевская (два охранника не спасли)<sup>187</sup>. Исполнители и заказчики убийства до сих пор не найдены, что не удивительно: за этот год в Москве было раскрыто всего 3 из 152 убийств, считавшихся заказными<sup>188</sup>. Правда, это было единственное серьезное убийство иностранного предпринимателя, но чувство личной незащищенности преследовало иностранных предпринимателей и требовало от них больших расходов на личную безопасность.

Из-за, очень мягко говоря, несовершенства законодательства и беспомощности и коррумпированности судебной системы, права собственности и договорные права иностранных собственников систематически нарушались. Наиболее наглядно это проявлялось в достаточно частых исключениях их из числа акционеров. Разумеется, чудовищная коррупция также препятствовала притоку иностранного капитала, так как требовала повышенных текущих затрат от предпринимателей. Как сказал мне один израильский предприниматель, ее особенность по сравнению с африканской состояла в том, что там, заплатив взятку, можно было быть уверенным, что взявший ее выполнит свои обещания, а в России можно было ее дать и ничего не получить взамен. Возможно, он несколько преувеличил эту разницу.

Большие сложности в привлечении иностранного капитала создавали еще две проблемы: несовершенство системы бухгалтерского расчета и сопротивление российских собственников, а нередко и государства, приходу иностранных собственников. Методы, а еще больше практика российского бухгалтерского учета (наследника советского) серьезно отличались от стандартов западного бухгалтерского учета. Иностранные финансисты часто не могли поэтому понять реальное экономическое положение заинтересовавших их на предмет приобретения предприятий. Только оценка основных фондов по балансовой стоимости вместо рыночной создавала для этого огромные препятствия. Правда, предприятия получили право избрать для учета международные стандарты, но в этот период этим правом воспользовались буквально единицы, в основном, совместные предприятия (из круп-

<sup>187</sup> Хофман Д. Олигархи. М., 2007. С. 294.

<sup>188</sup> Там же. С. 296.

ных — Вымпелком). Остальные либо не были к этому готовы, либо (чаще) опасались, что выявится их плохое финансовое положение. Подавляющее большинство новых собственников предприятий вовсе не жаждали делиться полученной властью и доходами от нее с иностранцами. Судьба своих предприятий волновала их гораздо меньше, чем личные интересы и амбиции. Особенно эта черта российских предпринимателей проявилась в более прибыльных отраслях, таких как нефтедобыча. И даже в тех случаях, когда с этим приходилось мириться (как в алюминиевой промышленности), от такой зависимости пытались поскорее избавиться. Российское государство, весьма благосклонное в этот период к Западу, в этом вопросе проявляло сдержанность. Об этом говорили весьма жесткие ограничения на иностранную собственность в процессе приватизации. Иностранцы охотно допускались только в сферу торговли и бытовых услуг. Но в сфере банковского дела, очень слабо развитого в России, где их привлечение было бы особенно желательным, под давлением российских банков, смертельно боящихся их конкуренции, для привлечения иностранцев были установлены очень жесткие пределы по общей доле в активах всех банков (которые, впрочем, долго не выбирались из-за общих неблагоприятных условий для нормальной банковской деятельности в России в этот период).

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

Было бы неверно из сказанного сделать вывод, что иностранный капитал оказывал в этот период слабое воздействие на российскую экономику. Весь вопрос в том, каким оно было. Положение здесь было разнородным. В одних случаях это воздействие было крайне благотворным. В качестве наиболее наглядного примера в этом отношении можно привести историю компании мобильной связи «Вымпелком». Благодаря этой компании в России появилась мобильная связь. Создание этой компании связано с именами двух человек: крупного русского конструктора в области радиолокации Дмитрия Зимина и молодого американского предпринимателя Оги Фабела. Описывая роль каждого из них в создании и функционировании этой компании, автор очерка пишет: «Американская (сторона — Г.Х.) обеспечивала начальное финансирование, маркетинговые, финансовые и управленческие навыки, “Вымпелком” и российские сотрудники отвечали за техническую работу, стратегию и политические связи, необходимые для получения лицензии»<sup>189</sup>. Очевидно, что обе стороны не могли обходиться друг

<sup>189</sup> Кетс де Врис М., Шекина С., Коротов К., Флоорен-Трейси Э. Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005. С. 182.

без друга. Благодаря их взаимодействию в кратчайший срок была создана крупнейшая по российским меркам компания. Начав в 1994 г. с немалого годового дохода (выручки в 30 млн долл. и прибыли (по международным стандартам) в 9,5 млн долл.<sup>190</sup>), она довела свой годовой оборот в 1996 г. до 200 млн долл.<sup>191</sup> Вымпелком оказался первой из российских компаний, производших публичное размещение своих акций (ИПО), и первой зарегистрировавшей свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже в ноябре 1997 г. Это был крупнейший успех российской компании в тот период, и он был достигнут в огромной степени благодаря иностранному капиталу. Появился принципиально новый вид очень удобных для населения бытовых услуг. Очень благотворным для населения оказался прилив капитала в пищевую промышленность. Благодаря иностранным капиталовложениям на новый технический и организационный уровень поднялись некоторые ее отрасли. Особенно это относится к пивной и кондитерской промышленности. Здесь крупные иностранные компании либо построили новые, либо реконструировали приобретенные ими в процессе приватизации старые компании. Одним словом, прямые иностранные вложения чаще всего давали огромный положительный эффект. Правда, в коммунистической печати приводились примеры злостного разрушения производственного и научного потенциала предприятий военно-промышленного комплекса, приобретенных в ходе приватизации, вопреки закону, иностранцами, — для устранения конкуренции и подрыва оборонной мощи России, и этого нельзя исключить<sup>192</sup>.

Более сложно оценить влияние иностранного капитала на развитие алюминиевой промышленности. Эта отрасль была очень хорошо развита в советский период, поскольку обслуживала преимущественно оборонную промышленность (прежде всего, авиационную). В результате сокращения военных расходов эта отрасль оказалась в тяжелом производственном и финансовом положении. Выход из казалось бы безвыходного положения состоял в экспорте части продукции, не востребованной на внутреннем рынке. Эту функцию в советской системе внешней торговли выполняли внешнеторговые объединения. Видимо, многие из них выполняли ее плохо. Так, для экспорта алюминия они привлекали западных посредников. Крупнейшим из них была английская компания *Transworld Metal (TWM)*, основанная в Англии братьями Рубенами (она входила в группу *TWG*)<sup>193</sup>. Эта компания еще в советское время занималась реализацией советского же алюминия в небольших масштабах. Но огромные масштабы ее деятельность приобрела с 1992 г. Для проникновения на российский рынок компания, как и другие

<sup>190</sup> Там же. С. 186.

<sup>191</sup> Там же. С. 192.

<sup>192</sup> Лисичкин В.А., Шелепин Л.А. Россия под властью плутократии. М., 2003. С. 109–115.

<sup>193</sup> Терешонок А.Я. Воры в законе-2. Новосибирск. 2001. С. 86.

иностранные предприятия, стремящиеся проникнуть на российский рынок, нуждалась в содействии российских предпринимателей, имевших хорошие связи с предпринимателями-производителями продукции и властями. Таких они нашли в лице братьев Черных — мелких предпринимателей из Узбекистана, разбогатевших в период перестройки преимущественно на посреднической деятельности. Их ноу-хау было изобретение толлинга, смысл которого состоял в получении для реализации части готовой продукции по низким ценам в обмен на обеспечение предприятий сырьем. Таким образом, российские предприятия, привыкшие к централизованному сбыту, решали для себя дорогой ценой проблемы со сбытом на внешнем рынке при переходе к рыночной экономике. Братья Черные имели неплохие связи в Министерстве металлургии СССР, а затем и России, в том числе и с министром металлургии РФ Олегом Сосковцом. Благодаря этим связям им удалось легализовать толлинг во внешней торговле алюминиевой продукцией летом 1992 г. В то же время *TWM* имела управленческие и финансовые возможности по реализации российского алюминия на внешнем рынке. Выигрывали и руководители алюминиевых предприятий, получая немалый откат при реализации продукции своих предприятий. Все выигрывали (в том числе и чиновники, в виде больших взяток за лицензии и нужные постановления), кроме государства, которое не получало налогов по этой продукции, и самих предприятий, которых посредники изрядно обманывали. Кстати, и бывшие руководящие сотрудники «Разноимпорта», занимавшиеся при советской власти экспортом алюминия, были привлечены Рубенами к очень выгодной для этих сотрудников работе в *TWG*.

Все участники операции «толлинг» в алюминиевой промышленности России имели крайне неприглядный имидж. Английские Рубены начали эту грандиозную операцию, если верить одному из российских источников, с годового оборота в 180 тыс. долл., и одно время их компания даже была признана финансово несостоятельной<sup>194</sup>. Откуда у них взялись деньги для этой грандиозной операции? Вряд ли серьезный банк мог их дать. Поражает разветвленность дочерних компаний этой группы, размещенных преимущественно в оффшорных зонах<sup>195</sup>. Идеальная схема отмывания преступных денег. Не лучше и их российские партнеры, и главные из них — братья Черные. Огромен шлейф их друзей из криминального мира того периода и сомнительных операций, включая фальшивые авизо<sup>196</sup>. Недаром впоследствии за обоими дельцами охотились полицейские службы многих стран мира и Интерпол. Их коммерческая деятельность обернулась десятками жертв алю-

<sup>194</sup> Там же. С. 91.

<sup>195</sup> Там же. С. 238–240.

<sup>196</sup> *Калитин А.* Время Ч. М., 2008. С. 39–146.

миниевых войн в России. Сколько выиграли от этих операций за годы их проведения ее участники, невозможно установить. В имеющихся источниках называются сотни миллионов долларов только по одному заводу. Видимо, речь идет о миллиардах долларов, поделенных между многочисленными участниками операции и их покровителями. Братья Рубены стали очень богатыми людьми, а братьев Черных некоторые авторы называют первыми русскими олигархами. К плюсам операции можно отнести только сохранение работоспособной алюминиевой промышленности. (Впрочем, нефтяная промышленность сохранилась и без иностранного капитала и сомнительных посредников.) С очень большой натяжкой можно расценить эту эпопею как чрезвычайно дорогостоящий урок рыночного предпринимательства.

Если до приватизации эти компании и лица осуществляли контроль за отраслью на основе толлинговых соглашений, то с начала приватизации они активно включились в нее. «В 1994 году начинается тотальная приватизация алюминиевой промышленности. *TWG* спешит зафиксировать свое положение хозяина алюминиевых заводов. Она выигрывает конкурс по продаже 19% акций БрАЗ, на котором без рассмотрения отвергнуты заявки прочих претендентов. С учетом акций, скупленных у трудовых коллективов и во время аукционов, *TWG* приходит к власти на двух из трех крупнейших алюминиевых заводов — Братском (в тандеме с его директором Юрием Шляфштейном) и Саянском. На СААЗе *TWG* принадлежит уже 37% акций. Вся российская металлургия в одночасье оказалась практически в одних руках»<sup>197</sup>. Но счастья эти акции их хозяевам не принесли.

После первоначального распределения акций в процессе приватизации начался передел собственности. Этот передел затеяли (что можно было ожидать) руководители российских алюминиевых предприятий, многому научившиеся у своих зарубежных партнеров. Им надоело ходить у них на побегушках и делиться с ними прибылями. Активнейшую роль в этом переделе сыграл молодой и делавший первые шаги в бизнесе Олег Дерипаска, первоначально сотрудничавший с Рубенами и Черными и ставший крупным миноритарным акционером СААЗа в ходе ваучерной приватизации, а затем решивший занять собственные сильные позиции в этой отрасли. Найдя ходы в силовые структуры России и Хакассии, он сумел при их поддержке развернуть мощную пропагандистскую кампанию против Рубенов и Черных и к 1997 г. вместе с директорами других алюминиевых компаний вытеснить их из алюминиевой отрасли. В борьбе с ними использовались многие незаконные методы, вплоть до исключения из состава акционеров<sup>198</sup>. Аналогичным образом был возвращен и контроль над предприятиями чер-

<sup>197</sup> Там же. С. 157.

<sup>198</sup> Там же. С. 220–238.

ной металлургии, где на первоначальном этапе также была велика доля *TWG* и в собственности, и в распределении финансовых потоков. В ходе этой нелегкой борьбы появились первые олигархи в этих отраслях: Дерипаска, Лисин — на Новолипецком металлургическом комбинате и впоследствии Мордашов — на комбинате Северсталь. Российские топ-менеджеры оказались весьма способными учениками своих западных учителей в искусстве контроля над собственностью и финансовыми потоками. Но бесцеремонное обращение их с иностранными собственниками надолго оттолкнуло тех от попыток вложения средств в российскую реальную экономику.

Каков же сухой остаток от деятельности иностранного капитала в алюминиевой промышленности? Средств на обновление производства от него не пришло, как и технического опыта. Но поступил оборотный капитал и опыт внешней торговли. Весьма обогатился иностранный капитал, но была спасена и алюминиевая промышленность. Она приобрела и торговый, и организационный опыт, в ней появились первые олигархи (очень важно, что не в результате залоговых аукционов).

В формировании финансовых рыночных институтов большую роль также сыграл иностранный капитал. Здесь его роль была особенно необходимой, так как опыта в создании таких институтов в России не было. Правда, иностранных или созданных с иностранным участием коммерческих банков было совсем немного, намного меньше, чем в Восточной Европе. И отнюдь не только из-за имеющихся трудностей их регистрации (квота по капиталу далеко не была выбрана). Они долгое время присматривались к российскому рынку. Первоначально присутствовали только представительства иностранных банков, помещавшиеся часто всего лишь в одной комнате Центра международной торговли. Из крупных банков с иностранным участием можно назвать только Московский международный банк, открывшийся еще в 1990 г. В Петербурге на старте 90-х начал функционировать филиал Лионского банка. Крупнейшие банки США, Великобритании, даже Германии в качестве коммерческих учреждений на российском рынке долгое время не появлялись. Это говорило о глубоком недоверии иностранного капитала к российскому рынку (банковский кризис 1998 г. оправдал эту осторожность). В основном эти банки обслуживали финансовые операции иностранных предприятий и частных лиц, которые не доверяли российским банкам. Тем не менее, даже эта ничтожная роль иностранного капитала оказалась небесполезной. Иностранные банки явились носителями банковской культуры, которой так не хватало тогда в России.

Значительно большей оказалась роль иностранного капитала в формировании инвестиционных банков. Их в России вообще не было, и об их дея-

тельности здесь имело представление (достаточно смутное) всего несколько человек. Можно только поразиться дальновидности нескольких американцев, которые занялись этим бизнесом в России, когда рынок ценных бумаг в ней был еще в младенческом состоянии. Эти американцы были поражены фантастической дешевизной продаваемых в ходе ваучерной приватизации предприятий и поняли, что на приобретении таких предприятий и торговле ими и ваучерами можно сделать огромные прибыли. Их поддержали, не сразу и сначала неохотно, инвестиционные банки, в которых они работали (американо-швейцарский Сюисс Кредит Ферст Бостон и американский Соломон Бразерс). Первоначально эти американцы действовали преимущественно как частные лица и заработали на торговле ваучерами огромные деньги, быстро став богатыми людьми<sup>199</sup>. Лишь после разгона Верховного Совета РСФСР иностранные инвестиционные банки всерьез заинтересовались Россией. Впрочем, еще раньше в России был создан инвестиционный банк «Тройка Диалог» с ничтожным капиталом в 35 тыс. долл. и лишь четырьмя сотрудниками<sup>200</sup>. Один из них — молодой выпускник экономического факультета МГУ Рубен Варданян уже весной 1992 г. стал одним из двух генеральных директоров банка.

В начале 1995 г. в России был зарегистрирован инвестиционный банк Ренессанс Капитал, принадлежащий преимущественно двум американцам, столь активно участвовавшим в ваучерной приватизации (Борис Йордан и Стивен Дженнингс)<sup>201</sup>, хотя небольшая часть капитала этого банка (партнерства) принадлежала и российским гражданам. Помимо указанных двух инвестиционных банков в этот период в России появились еще несколько иностранных инвестиционных банков и фондов. Эти банки и фонды уже очень неплохо зарабатывали. «Тройка Диалог» уже в 1994 г. заработала прибыль в 4 млн долл.<sup>202</sup> Так была создана новая в России отрасль финансового посредничества. Она, конечно, очень сильно обогатила иностранцев, вложивших в нее свой капитал. Но она придала и более цивилизованный вид рынку ценных бумаг в России. В той ограниченной мере, в какой это было возможно тогда в России. В частности, в 1995 г. одним из инвестиционных банков был издан первый в России финансовый справочник по российским компаниям.

Подводя итог развитию иностранного предпринимательства в России в данный период, можно отметить, с одной стороны, его ничтожные размеры и малозаметные положительные результаты для российской экономики, что

<sup>199</sup> Хоффман Д. Олигархи. М., 2008. С. 24–227.

<sup>200</sup> Кетс де Врис М., Шекиня С., Коротов К., Флоорен-Трейси Э. Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005. С. 251.

<sup>201</sup> Хоффман Д. Олигархи. М., 2008. С. 346.

<sup>202</sup> Кетс де Врис М., Шекиня С., Коротов К., Флоорен-Трейси Э. Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005. С. 253.

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

## **1.6. Криминалитет в российской экономике**

Крах СССР и начало радикальной экономической реформы создали благоприятнейшие условия для действий криминального мира в экономике. Прежде всего речь идет о полнейшей дезорганизации всех звеньев правоохранительной системы России. Это была первоначально идеологическая и духовная дезорганизация. «Дикий капитализм» и получение прибыли любой ценой объявлялись государственной властью неизбежной платой за вступление в «цивилизованный мир», а усилия по его ограничению — действиями врагов реформ и консерваторов. Правоохранительные органы потеряли ориентиры своей деятельности. Слишком «ретивые» борцы с организованной преступностью просто изгонялись из правоохранительной системы. Такая судьба постигла известного борца с организованной преступностью генерала Александра Гурова, изгнанного сначала из МВД, затем из ФСБ. Это было хорошим уроком для его коллег. Этому же способствовало и катастрофическое ухудшение материального положения работников правоохранительных органов, как и всех государственных служащих. Они это воспринимали (что естественно и правильно) как ненужность для государства своей деятельности. В то же время, криминалитетом предлагались огромные средства за сотрудничество. Многие (если не подавляющее число) работников не смогли устоять перед искушением. Казалось, перед организованной преступностью открывались неограниченные возможности для установления контроля над экономикой, а затем, опираясь на экономическую власть, и над политикой, что еще в период перестройки предсказывал генерал А. Гуров, а в 60-е гг. В. Шульгин. Первоначально действительность оправдывала эти ожидания и опасения. С небольшим преувеличением, можно сказать, что криминалитет установил тотальный контроль в виде поборов над основной частью быстро

богатеющих предпринимателей (большей частью коммерческих банков, организованной розничной и оптовой торговлей, внешней торговлей, уличной и киосковой торговлей, ремесленными предприятиями, шоу-бизнесом и игровым бизнесом)<sup>203</sup>. Деятельность по установлению контроля над «новой экономикой» и ее финансовым обложением требовала немалых организационных и интеллектуальных усилий, силовых действий (социолог В. Волков назвал ее впоследствии силовым предпринимательством). Мелкое частное предпринимательство первоначально было практически беззащитно перед силовым предпринимательством. Эта деятельность, конечно, приносила главарям криминальных группировок огромные доходы. Высокие доходы обеспечивались и рядовым участникам криминальных группировок, что привлекало в их ряды выброшенные из полноценной и активной жизни слои населения (ранее хорошо зарабатывавших спортсменов, военнослужащих, работников правоохранительных органов).

Можно утверждать, что в 1992–1993 гг. создался мощный в финансовом и организационном и даже интеллектуальном отношении и многочисленный (в сотни тысяч человек) сектор общества, могущий претендовать на контроль над общественной жизнью наподобие итальянской мафии 60–70 гг. в Сицилии, если не больше. Уже в 1992 г. выяснилось, что и здесь не все шло гладко. Российская организованная преступность повторила пороки российского общества. Ее слабым местом явилась разобщенность. Многочисленные преступные группировки вступили в ожесточенную борьбу за контроль над экономикой. Конечно, такая борьба существовала и в итальянской, и в американской мафии. Но там постепенно были выработаны способы раздела сфер влияния между отдельными группировками. Возможно, они со временем появились бы и в России. Но в 1992–1993 гг. об этом не было и речи. Группировки вступили между собой в кровавую борьбу. Первым ее крупным эпизодом явилась борьба между двумя группировками в одном из центров организованной преступности — Екатеринбурге, которая закончилась убийством одного из крупнейших лидеров организованной преступности Вагина и его охранников<sup>204</sup>. Он жил в том же доме, что и губернатор Свердловской области Эдуард Россель и брат президента РФ Михаил Ельцин<sup>205</sup>. Аналогичная борьба, с многочисленными жертвами, развернулась в другом крупном центре организованной преступности — Красноярске<sup>206</sup>.

По мере роста силового и экономического могущества криминалитета росли и его аппетиты. Из сферы контроля над мелким и средним предпри-

<sup>203</sup> Этот вывод делается на основе изучения описания деятельности преступных группировок в работах, посвященных организованной преступности 90-х гг. — Г.Х.

<sup>204</sup> Говорухин С. Великая криминальная революция. М.: Андреевский флаг. 1993. С. 27.

<sup>205</sup> Там же.

<sup>206</sup> Терешонок А.Я. Воры в законе-2. Новосибирск. 2001. С. 102–110.

нимательством и частично собственным предпринимательством в этих сферах, он стал перемещаться в сферу более крупного предпринимательства. Естественным объектом стала банковская сфера. Она была столь же доходна, как и перечисленные выше сферы новой экономики. Но имела и другое важное качество: позволяла отмывать полученные в преступной деятельности деньги, переводить их за рубеж. Контроль за этой сферой был в начале 90-х гг. столь слаб, что проникновение в нее организованной преступности было весьма облегчено. К тому же, минимальны долгое время были и требования к начальному капиталу организуемых банков. Нет сомнения, что организованная преступность в этот период широко проникла в банковскую систему России. Весь вопрос в размерах и формах этого проникновения. Цифры этого проникновения определялись Министерством внутренних дел России. Эти данные использовали в своих выступлениях и официальные лица. Так, весной 1993 г. не кто иной как президент Ельцин, отнюдь не проявлявший рвения в борьбе с организованной преступностью, тем не менее заявил, что две трети всех коммерческих структур в России связаны с организованной преступностью<sup>207</sup>. Поскольку агентурный аппарат МВД в это время был очень серьезно ослаблен (если вообще не развален), а коммерческих структур были сотни тысяч, установить степень контроля организованной преступности над ними было практически невозможно. Неясен и термин «связаны». Сюда легко отнести и уплату дани преступным группировкам, что действительно было широко распространенным явлением. В том же году МВД сообщило, что 85% (!) всех банков имели связи с организованной преступностью<sup>208</sup>. Как оно определило эту величину с точностью до процента, никому не известно. И опять пресловутое «связаны». Можно полагать, что МВД, стремясь поднять свою значимость, сознательно завышало показатели действительно огромной преступности. В порядке гипотезы можно предположить, что многие сотни коммерческих банков (из 3000), преимущественно небольших и средних, действительно полностью или частично были основаны на деньги криминальных группировок. Именно благодаря этим банкам удалось осуществить колоссальную аферу с фальшивыми авизо, принесшую организованной преступности в 1992–1993 гг. огромные средства<sup>209</sup>.

Следующим шагом явилась попытка взять под контроль крупные отрасли тяжелой промышленности. Среди них наиболее перспективными на это время с точки зрения прибыльности были алюминиевая и нефтяная промышленность. Наиболее освещена в литературе в этой связи история алю-

<sup>207</sup> Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский. М.: Детектив-Пресс. М., 2001. С. 33.

<sup>208</sup> Там же.

<sup>209</sup> Там же. С. 31.

миниевой промышленности. Конечно, у крупных предприятий было намного больше средств для своей защиты, чем у мелких предпринимателей новой экономики. Но и потенциальный приз был несравненно больше. Если верить вышедшим в России книгам Терешонка и Калитина о событиях в алюминиевой промышленности России в тот период, действия преступных группировок Красноярского края и Хакасии были связаны преимущественно с хищениями алюминия, что облегчалось слабой охраной некоторых из предприятий («на Саянском алюминиевом заводе, вокруг которого вообще забора не было и алюминий вывозил кто хотел и как мог»<sup>210</sup>). Однако, судя по изложению Андрея Калитина, не алюминиевая промышленность была под контролем организованной преступности, а богатые алюминиевые ворота типа братьев Черных наняли за немалую плату одни преступные группировки для борьбы с другими преступными группировками.

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

Может сложиться впечатление, что правоохранительные органы проявляли полную пассивность в борьбе с организованной экономической преступностью. Это все же будет преувеличением. Достаточно сказать, что в 1994 г. в перестрелке с бандитами было убито 185 милиционеров и 572 ранены<sup>211</sup>. Изучение теперь уже многочисленной литературы по истории организованной преступности в России в 90-е гг.<sup>212</sup> показывает, что немало руководителей и рядовых участников преступных группировок были задержаны и осуждены в этот период. Часть из них (Иваньков, Билунов, Милевский) в целях безопасности эмигрировали. В середине 90-х были реанимированы специальные подразделения МВД по борьбе с организованной преступностью (РУБОП). Нередко в качестве средства борьбы с организованной преступностью местными органами МВД использовался метод срабатывания отдельных преступных группировок друг с другом. Наконец, о внимании к этой проблеме свидетельствует проведение исследовательской работы в этом направлении и проведение в феврале 1993 г. специальной всероссий-

<sup>210</sup> Калитин А. Время. М., 2008. С. 164.

<sup>211</sup> Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский. Ук. соч. С. 36.

<sup>212</sup> Например, Константинов А., Дикселиус М. Бандитская Россия. СПб.: Библиополис., М.: Олма-Пресс. 1997.

ской конференции по борьбе с организованной преступностью и коррупцией с участием руководства МВД, ФСБ и Генеральной прокуратуры<sup>213</sup>. Совместные, пусть и не очень организованные и энергичные, действия властей и служб безопасности компаний, столкновения между преступными группировками, интеллектуальная слабость российской «мафии» (сродни другим российским институтам) вкупе привели к тому, что криминалу не удалось взять под контроль экономическую и политическую жизнь России в этот период, чего многие в стране опасались.

Россия не стала большой Сицилией 50–70 гг. XX в. Но урон, нанесенный организованной преступностью экономике и нравственности общества, оказался очень значительным.

---

<sup>213</sup> Результаты исследовательской деятельности МВД в этой области обобщены в книге *В.С. Овчинского* «Стратегия борьбы с мафией». М.: СИМС. 1993.

## **Глава 2. Состояние рыночных институтов**

### **2.1. Реальный сектор экономики**

#### **2.1.1. Общие институциональные особенности реального сектора российской экономики 90-х гг.**

Приступая к радикальной экономической реформе, ее инициаторы и идеологи рисовали себя идеалистическую, если не утопическую картину ее осуществления. На все мероприятия отводилось 1–2 года, после чего должна была заработать полнокровная рыночная экономика. Уже период перестройки показал, как сильно были недооценены препятствия на этом пути и какие уроды возникли на месте социалистических предприятий в ходе начавшихся рыночных преобразований. Этот урок был плохо осмыслен авторами рыночных преобразований. Возникшие проблемы они относили исключительно к нелегитимному характеру собственности — так называемой спонтанной приватизации. Малая и большая приватизация должны были создать легитимного рачительного собственника или, по крайней мере, запустить процесс его формирования в ходе конкурентной борьбы и вытеснения неэффективных собственников. На вопрос, почему это не получилось, можно ответить словами известного общественного деятеля конца 80-х гг. Юрия Буртина, который на вопрос (прошу прощения за тавтологию) «что мешает перестройке?» ответил: «все, решительно все».

Прежде всего, сам процесс искусственной приватизации (а иной она и не могла быть в конкретных условиях российской экономики) воспрепятствовал планам. Предприятия, формально сменив характер собственности, фактически остались, в своем большинстве, в руках прежних управляющих либо недобросовестных приобретателей при малой приватизации. Подлинными частными собственниками можно было считать только новые предприятия, возникшие с нуля в ходе перестройки и радикальной экономической реформы. И то лишь в случае, если источниками их финансирования

были средства собственников или кредиты банков. Дело в том, что только в этом случае частный собственник ведет себя как рачительный хозяин, ибо в случае экономической неудачи он теряет собственные деньги. Но подавляющая часть новых хозяев предприятий приобрели их либо бесплатно, либо почти бесплатно и легко могли выбрать тактику и стратегию хозяйственного поведения, заключающуюся в максимизации своего личного благополучия, даже если она идет вразрез с интересами самого предприятия. Приватизация предприятий и либерализация экономики, как и перестройка, создали для этого идеальные условия. Разумеется, для такого поведения были известные ограничения, как и исключения. Наиболее удобным и уже испытанным в ходе перестройки было перекачивание средств предприятия через систему подконтрольных малых посреднических предприятий. Проще всего говорить об исключениях. Среди руководителей предприятий, как и среди рядовых работников, были честные и совестливые люди, хотя в условиях отрицательного отбора предшествующего периода и в меньшей доле (которая была невелика и среди рядовых работников)<sup>214</sup>. Не безграничны были и возможности по разграблению предприятий. Почти невозможным было, скажем, в качестве наиболее рентабельного средства уволить всех работающих и продать оборудование и здания, запасы материалов. Приходилось считаться с мнением коллектива (мог забастовать), местной администрации, озабоченной обеспечением минимальной социальной стабильности, средств массовой информации, ищущих популярности или заинтересованных в сенсациях, просто честных журналистов, с реакцией оппозиционных партий и т.д. Гораздо безопаснее было постепенное, растянутое на годы разворовывание имущества предприятий, что и осуществляло большинство руководителей предприятий совместно с их ближайшим окружением. Одним словом, уже на начальном этапе радикальных реформ Россия получила невиданный тип «капиталистов», грабящих собственные предприятия. Этому разворовыванию не могли помешать квазирыночные институты, возникшие в первые годы реформ, на что надеялись реформаторы. Начну с самого, казалось бы, эффективного из них — института банкротства. Его опасность для новых собственников могла состоять в том, что они для себя теряли возможность дальнейшего разграбления предприятий. Пожалуй, именно судьба этого института в данный период позволяет наиболее наглядно показать особенности тогдашних рыночных институтов (поразительно, что в работах Ослунда и Ясина об этом институте не было сказано ни слова).

<sup>214</sup> Об одном из них — многолетнем директоре крупного оборонного предприятия Чепецкого механического завода Владимире Рождественском, который установил себе оклад лишь на 100–200 руб. выше окладов начальников цехов, рассказано в статье Сергея Лескова «Термояд для города-амфибии». Известия. 14 мая 2009 г.

Хотя возможность банкротства предприятий различных форм собственности предусматривалась принимавшимися в 1990 г. законами СССР и РФ о собственности и предпринимательской деятельности, а в состоянии неплатежеспособности оказывалось немало предприятий, первый законодательный акт о банкротстве появился только 14 июня 1992 г. в виде Указа Президента РФ «О мерах по поддержке и оздоровлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применении к ним специальных процедур»<sup>215</sup>. Принятие указа вместо закона (что позволялось чрезвычайными полномочиями Президенту РФ) обуславливалось тем, что в Верховном Совете РФ имелась сильная оппозиция принятию такого закона в условиях сильнейшего экономического кризиса, а экономическая действительность требовала правового урегулирования фактически возникавших экономических отношений неплатежеспособности предприятий. Обращает на себя внимание при этом, что Указ относился только к государственным предприятиям, хотя к тому времени уже возникло множество частных предприятий. Никакого объяснения этому поразительному факту в литературе не имеется. Можно только предположить, что «молодые реформаторы» пытались с помощью банкротств ослабить государственный сектор экономики и защитить частный сектор. Впрочем, предусмотренные этим Указом механизмы банкротства так и не были запущены (ни одного банкротства в 1992 г. не было зафиксировано), и сам Указ вскоре был заменен принятым все же Верховным Советом РФ 19 ноября 1992 г. Законом «О несостоятельности (банкротстве) предприятий»<sup>216</sup>, который должен был вступить в действие с 1 марта 1993 г. Фактически он вступил в действие позднее, так как игравшие немаловажную роль в обеспечении его действия организационные и нормативные процедуры и институты формировались Госкомимуществом РФ во главе с Анатолием Чубайсом, отвечавшим за этот вопрос, с огромной медлительностью. Так, местные органы Федерального управления по делам несостоятельности были сформированы в полном объеме только в 1994 г. В том же году были приняты и многие нормативные акты по этому вопросу. Самое рыночное ведомство оказалось крайне неповоротливым в исключительно важном для рыночной экономики вопросе.

Неудивительно, что в 1994 г., на пике экономического кризиса и почти всеобщей неплатежеспособности, было зафиксировано всего лишь 240 банкротств или судебных разбирательств по делам о несостоятельности на много сотен тысяч созданных к этому времени российских предприятий. В после-

<sup>215</sup> Агентство Бизнес-информ. Банкротство предприятий. Сб. нормативных документов с комментариями. М., 1995. С. 3–12.

<sup>216</sup> Там же. С. 23–45.

дующем их число выросло до 1108 в 1995 и до 2168 в 1996 гг.<sup>217</sup>, что тоже следует считать ничтожной величиной. Никаких следов оздоровительного действия института банкротств на российскую экономику в этот период зафиксировано не было. Все банкротства касались очень мелких предприятий.

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

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

Положение в российской экономике в 90-е гг. складывалось таким образом, что запустить в полном объеме систему банкротства не было ни возможным, ни необходимым. Фактически почти весь сектор реальной экономики оказался нерентабельным и неплатежеспособным. Убыточность реального сектора скрывалась благодаря недостоверной статистике и уловкам в бухгалтерском учете. Но факт неплатежеспособности скрыть было невозможно. Начиная с 1993 г. объем неплатежей в экономике превысил все мыслимые в рыночном хозяйстве размеры. Так, в 1993 г. просроченная задолженность, по официальным данным, приводимым в книге Е.Ясина, составила 34%, в том числе кредиторская 27,4% от ВВП, увеличившись до огромной величины в 53,2% в 1997 г. в результате непрерывного абсолютного и относительного роста<sup>218</sup>. Мои расчеты на основе тех же официальных данных дают меньшие величины, но причина, возможно, кроется в несколько различной методике расчета (я сравнивал, исходя из доступных мне данных, задолженность на конец года с ВВП за весь год, хотя точнее было бы брать среднегодовые данные по задолженности). Однако такой метод расчета существенно искажает в сторону улучшения проблему тяжести задолженности в России в этот период. Дело в том, что неплатежеспособной была, в основном, сфера производства товаров. Именно по ней и велась статистика просроченных платежей крупных и средних предприятий (из сферы услуг сюда включался только транспорт). Сфера рыночных услуг, за исключением ЖКХ, была платежеспособной. Поэтому более обоснованным было бы сравнивать просроченные платежи с ВВП в сфере производства товаров. Такой расчет дает для 1997 г. величину в 77%. Еще более разительные данные получаются при сравнении величины просроченной задолженности с объемом прибыли, полученной в тех же отраслях экономики<sup>219</sup>. Для 1997 г. она полу-

<sup>217</sup> Экономические обзоры ОЭСР Российская Федерация. 1997. М., 1998. С. 150.

<sup>218</sup> Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2002. С. 277.

<sup>219</sup> Обзор экономической политики в России в 1999 году. М., 2000. С. 746, 747, 787, 789.

чается равной 688,6%, а для 1998 г. 3919,9%. Если учесть, что подавляющая часть просроченной задолженности была сроком более 3 месяцев, что в соответствии с принятым в 1992 г. Законом о банкротстве считалось достаточным для признания предприятий банкротами, нетрудно сделать вывод, что основная часть российской реальной экономики в тот период находилась в банкротном состоянии. Дополнительным свидетельством этому утверждению является состояние финансовых показателей платежеспособности и ликвидности предприятий. Основываясь на международной практике, правительство России в 1994 г. утвердило критерии для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий. Согласно им, предприятие считалось неплатежеспособным, если коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного года составлял менее 2, а коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами менее 0,1<sup>220</sup>. Сравним эти коэффициенты с фактическими для всей экономики. В течение 90-х гг. коэффициент текущей ликвидности по всей экономике лишь немногим превышал 1, а в 1997–1998 гг. был даже меньше 1. При этом во все 90-е гг. в норматив текущей ликвидности укладывалось менее 20% предприятий. Что касается коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, то он укладывался в норматив только до 1995 г. С 1997 г. он приобрел отрицательное значение<sup>221</sup>. Обоснованность избранных критериев оценки и статистических данных подтверждается результатами анонимного опроса руководителей промышленных предприятий, который показал, что к финансово устойчивым относили свои предприятия в 1994–1997 гг. немногим более 20% предприятий<sup>222</sup>. Близость оценок, полученных на основе бухгалтерской отчетности и по опросам руководителей предприятий, дает основание полагать, что именно на эту отчетность они и опирались в своих оценках. Между тем, она, скорее всего, приукрашивала финансовое положение предприятий путем искусственного раздувания оборотных активов при меньшем раздувании пассивов. Такое финансовое положение экономики создавало практически непреодолимые трудности для запуска процедуры банкротства. Пришлось бы банкротить почти всю реальную экономику.

Как же, однако, российская реальная экономика могла оказаться банкротом? Ведь еще в конце 80-х она обеспечивала сохранение уровня жизни населения и лишь незначительное сокращение национального богатства при огромных военных расходах.

Разумеется, при огромном сокращении объема реальной экономики, которое произошло в 90-е гг., и рентабельность, и платежеспособность предприятий должны были снизиться. Не вдаваясь на данном этапе в вы-

<sup>220</sup> Банкротство предприятий. Ук. соч. С. 106.

<sup>221</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 580–581.

<sup>222</sup> Аукционек С.П., Батяева А.Е. Российские предприятия в рыночной экономике. М., 2001. С. 52.

яснение того, как это сокращение связано с характером рыночных институтов, возникших в этот период, поставим вопрос о том, почему аналогичное по масштабу сокращение в развитой рыночной экономике не приводило к аналогичным последствиям: почти всеобщей неплатежеспособности и убыточности (при обоснованном измерении рентабельности с учетом восстановительной стоимости основных и оборотных фондов, о чем речь пойдет ниже). Так, даже на пике Великой Депрессии, в США подавляющее большинство крупных и средних предприятий реальной экономики оставалось платежеспособным, а убыточность их (после уплаты налогов) была минимальной.

Массовые банкротства происходили преимущественно среди мелких предприятий реального сектора и банковского сектора, особенно чувствительного к экономическим колебаниям, что, конечно, тоже было связано с платежеспособностью реального сектора. Вопрос о специфическом поведении российских предприятий в 90-е гг. явился предметом тщательного изучения в российской и западной экономической литературе.

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

Наиболее разительная особенность поведения российских предприятий в этот период состояла в том, что мотив получения прибыли занимал второстепенное место в их целях. Так, среди целей предприятий только у 24% промышленных и 17% сельскохозяйственных предприятий в среднем за 1994–1996 гг. прибыль являлась основной. При этом в 1996 г. эта доля снизилась по сравнению со средними данными<sup>223</sup>. Таким образом, по мере развития радикальной реформы основной мотив хозяйствования в реальной рыночной экономике приобретал все меньшее значение. И только у коммерческих банков мотив прибыли стал основным<sup>224</sup>. Несравненно большее значение, чем мотив прибыли для предприятий (для более 50% из них), имели объем выпуска и финансовое состояние. Один из этих мотивов (размер выпуска) унаследован от командной экономики, другой (финансовое состояние) является следствием непрерывной борьбы предприятий реальной экономики (производства товаров и связанной с ними сферы услуг) в этот

<sup>223</sup> Там же. С. 20.

<sup>224</sup> Там же. С. 22.

период за элементарное выживание. Этот период рядом экономистов так и был назван, «экономикой выживания», в противоположность «экономике развития». Сразу следует отметить, что для части сферы рыночных услуг (например, некоторых финансовых, услуг мобильной связи, туристических и шоу-бизнеса, ориентированных на богатые слои населения) уже этот период являлся периодом развития, но сектор данных услуг в то время занимал еще незначительный удельный вес в российской экономике.

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

Другой, не менее важной особенностью российских предприятий являлась трудоизбыточность. Это явление было присуще командной экономике (особенно на заключительной стадии ее существования) и справедливо рассматривалось как один из крупнейших ее дефектов. В связи с этим ожидалось, что с переходом к рыночной экономике в России возникнет огромная безработица. Назывались цифры в десятки миллионов безработных в соответствии с размером избыточной занятости и предполагаемым сокращением производства при переходе к рыночной экономике. Польский экономист Я. Ростовский накануне рыночных реформ в России считал естественной (совместимой с минимальной инфляцией) нормой безработицы для восточноевропейских стран с их избыточной занятостью 20–30%<sup>225</sup>. Фактически при несравненно большем, чем прогнозировалось, сокращении ВВП, размер безработицы (по методологии МОТ) оказался хотя и значительным, но терпимым и намного меньшим, чем в США в период Великой Депрессии. Следовательно, трудоизбыточность не только не сократилась, но значительно выросла.

В то же время опросы показали (что нетрудно было предположить и без опросов): у трудоизбыточных предприятий намного выше вероятность банкротства и убыточности<sup>226</sup>. Очевидно, что у предприятий в данный период сохранялись лишь в слегка ослабленном виде установки прежнего со-

<sup>225</sup> Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. М., 1997. С. 69.

<sup>226</sup> Аукционек С.П., Батяева А.Е. Ук. соч. С. 81.

циалистического периода на сохранение занятости, и поэтому назвать их рыночными невозможно.

Еще одним вопиющим проявлением нерыночного характера российской экономики в этот период явилось широчайшее использование диковинных для рыночной экономики методов расчета между предприятиями и бюджетом: прямых неплатежей в течение длительного периода времени, бартера, квазивекселей, казначейских освобождений и т.д.<sup>227</sup> К этим проявлениям виртуальной экономики можно также добавить огромную теневую экономику и долларизацию денежного обращения.

Среди стран с переходной экономикой только у России в течение столь длительного периода времени наблюдались многие явления совершенно нерыночного характера. Это обстоятельство заставило российских и западных ученых дать теоретическую трактовку данного феномена. Среди западных ученых наибольшее внимание привлекла трактовка американскими экономистами Гэддисом и Икесом российской экономики этого периода как виртуальной экономики<sup>228</sup>.

Американские экономисты очень точно определили основную непосредственную причину виртуальной экономики: сосуществование отраслей с положительной добавленной стоимостью (в основном, нефтегазовой промышленности) и отраслей с отрицательной добавленной стоимостью (прочей реальной экономики). Они не дали себя обмануть российской статистике, демонстрировавшей тогда положительную добавленную стоимость всей реальной экономики.

Вкратце сущность концепции Гэддиса и Икеса состояла в следующем<sup>229</sup>: «Нерыночный сектор, представленный множеством нежизнеспособных предприятий, существует потому, что получает от рыночного сектора, представленного преимущественно естественными монополиями, топливо и энергию по заниженным ценам. Он также увеличивает неплатежи (долги) за поставленную продукцию, не платит налоги и взносы во внебюджетные фонды, своим работникам платит заниженную заработную плату и притом с задержками. Соответственно правительство, недополучая налоги, недофинансирует госзаказы и плановые расходы на содержание бюджетной сферы (в части материалов, энергии, инвестиций), а также расходы на зарплату в этой сфере... население имеет выгоды от заниженных цен на продукцию и от неуплаты налогов (значительная часть доходов уходит в тень), но зато в большинстве своем

<sup>227</sup> Более подробное описание этих форм содержится в исключительно содержательной книге Ю.М. Березкина «Проблемы и способы организации финансов». Иркутск, 2001. гл. 3.

<sup>228</sup> Gaddy C., Ickes B. Russians Virtual Economy Foreign Affairs, 1998, vol. 77. №5. Имеется сокращенный перевод на русский язык в журнале «Ценные Бумаги», номер за декабрь 1998 г.

<sup>229</sup> Приводится по: Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2002. С. 284.

получает низкую заработную плату и не вовремя, низкие пенсии, не обеспечивающие прожиточного минимума». Из достаточно объективного и вдумчивого описания российской экономики американскими экономистами следует, что российские власти, контролировавшие естественные монополии, не решались пойти на банкротство огромного числа нежизнеспособных предприятий в этот период, что и явилось главной причиной столь длительного существования виртуальной экономики. В этом описании я вижу следующие пробелы. Авторы сводят проблему нежизнеспособности российской экономики исключительно к наследию прошлого и ошибкам в экономической политике. Упущен ряд особенностей российского экономического механизма в этот период. Рыночной и с положительной добавленной стоимостью в этот период была значительная часть сектора услуг и теневой экономики. Огромную роль в убыточности «нерыночного сектора» помимо объективных причин сыграло разграбление предприятий их же собственниками и менеджерами. Большую роль играли такие не упомянутые авторами ошибки экономической политики, как поспешная приватизация, топорная борьба с инфляцией путем сокращения реальной денежной массы и бюджетных расходов, паразитическая кредитная система, чрезмерное налогообложение, нереальный завышенный курс рубля. Ослабление только части этих ошибок (в отношении курса рубля и размера денежной массы) в последующий период позволило устранить некоторые наиболее уродливые проявления виртуальной экономики (бартер, неплатежи, выражавшиеся в чудовищной по масштабам дебиторской задолженности).

К числу важнейших проявлений виртуальной экономики относится и совершенно искаженный характер бухгалтерской и финансовой отчетности. О ее особенностях в этот период убедительно пишет тот же Евгений Ясин: «Финансовая отчетность не позволяет составить представление о работе предприятий. Предприятие может иметь большую прибыль, но быть неплатежеспособным. Может быть убыточным, но реально располагать большими средствами. Полная непрозрачность, мутная вода». Столь же определенно о бесполезности официальной бухгалтерской отчетности этого периода в связи с огромными размерами неденежных расчетов говорил директор Института анализа и рынков ГУ-ВШЭ А. Яковлев: «По мнению российских бухгалтеров-практиков, в подобной ситуации бухгалтерская отчетность становится фактически бесполезной для ее пользователей в лице кредиторов, потенциальных инвесторов, мелких акционеров, органов государственного управления». Или как выразился один из экспертов по проблеме учета бартерных операций, «баланс ни-

кому сегодня ни о чем не скажет и просят его из вежливости — это же не состояние расчетного счета дочерней компании и не “черная касса”»<sup>230</sup>. К сказанному можно добавить, что в 90-е гг. российские предприятия за редчайшими исключениями использовали российскую систему бухгалтерского учета — лишь слегка подправленную версию варианта, унаследованного от плановой экономики. Нет нужды доказывать, что никакое обоснованное управление такими предприятиями при таком учете было невозможным<sup>231</sup>.

Конечно, в виртуализацию российской экономики значительный вклад внесли непродуманные реформы 90-х гг. и практические действия российского руководства, о которых уже шла речь и пойдет ниже (поспешные приватизация, либерализация, топорная макроэкономическая стабилизация) и о которых совсем не пишут американские экономисты либерального направления. Немаловажную роль играла и вопиющая экономическая неграмотность в рыночной экономике российских хозяйственников. Она медленно преодолевалась в 90-е гг. Чему не следует удивляться: капиталистические собственники и менеджеры учились этому на практике и в теории столетиями. Скорее надо удивляться сообразительности очень многих хозяйственников, которые проявляли чудеса изобретательности в приспособлении к уродливым реалиям российской экономики того периода, приспособлении преимущественно к своей пользе, но нередко и к пользе своих предприятий, изобретая финансовые схемы<sup>232</sup>.

Так или иначе, в 90-е гг. (до кризиса 1998 г.) в экономике (как мы видим на примере промышленности) сложилась уродливая система, рыночная по форме, во многом социалистическая (особенно в отношении занятости) и уж определенно паразитическая по содержанию. Она соединила в себе худшие черты капитализма и социализма, не взяв почти никаких их сильных черт.

Экономически содержательный вопрос состоит в том, почему эта система не рухнула уже тогда, в 90-е гг. Этот вопрос будет рассмотрен ниже при обсуждении итогов институциональных реформ во всей экономике.

<sup>230</sup> Ясин Е.Г. Ук. соч. С. 281; Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных транзакций // Вопросы экономики. № 5, 2000. С. 91–92.

<sup>231</sup> О том, сколь велики были возможности российских предприятий по искажению финансовой отчетности даже в период, когда наиболее одиозные проявления виртуальной экономики ушли в прошлое, говорится в статье Михаила Юрова «Подвохи бухгалтерской отчетности», опубликованной в «Журнале для акционеров». № 4. 2004.

<sup>232</sup> Восхищение этой изобретательностью даже привело С.В. Попова к выводу, что в схемной организации бизнеса, «которая начинает все считать и организовывать все по-другому... мы (как всегда) оказываемся, в значительной степени, впереди» (Цит. по: Березкин Ю.М. Ук. соч. С. 120).

## 2.1.2. Промышленность

Важнейшим изменением в характере функционирования промышленности в данный период явилось колоссальное ее разукрупнение. О его масштабах говорят следующие данные. В 1991 г. в РФ функционировало производственных и научно-производственных объединений, комбинатов и предприятий, состоящих на самостоятельном балансе (включая предприятия, подчиненные производственным и научно-производственным объединениям), 28 тыс.<sup>233</sup> Уже в 1992 г. их число выросло до 61,1 тыс. (включая малые и совместные предприятия, из-за которых оно, видимо, преимущественно и росло)<sup>234</sup>. Затем их число росло лавинообразно: 104 тыс. в 1993 г.<sup>235</sup>, 137 тыс. в 1995 и 160 тыс. в 1998 г., по данным статистики промышленности, и в те же годы соответственно 289 и 339 тыс. по данным Государственного регистра предприятий и организаций<sup>236</sup>. Из общего числа предприятий промышленности к малым предприятиям с численностью менее 100 чел. в 1998 г. относилось 134,8 тыс.<sup>237</sup>, или 39,7% общего числа зарегистрированных предприятий.

Таким образом, за кратчайший срок число предприятий выросло, по разным классификациям и оценкам, в 5–10 раз — беспрецедентное по масштабам разукрупнение за такой короткий период. В определенной степени это разукрупнение явилось реакцией на неоправданное укрупнение экономики в предшествующий период, которое привело к трудностям управления гигантскими по масштабам производственными единицами (гигантизм). Очень важную роль в процессе разукрупнения сыграла приватизация, которая проводилась на базе предприятий, а не их объединений (против чего возражали многие хозяйственники и чиновники, опасавшиеся снижения эффективности экономики<sup>238</sup>). Такой способ приватизации оправдывался необходимостью борьбы с монополизмом и развитием конкуренции.

В результате указанного разукрупнения российская промышленность, в прошлом (во времена СССР) наиболее концентрированная в мире, со всеми плюсами и минусами такой концентрации, превратилась (за некоторыми и важными исключениями) в одну из самых разукрупненных, напоминающую во многом домонополистическую экономику середины XIX в. В ряде

<sup>233</sup> Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. М., 1992. С. 346.

<sup>234</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 365.

<sup>235</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 297.

<sup>236</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 315, 341.

<sup>237</sup> Там же. С. 322.

<sup>238</sup> В начале 1992 г. велась ожесточенная дискуссия между тогдашним министром промышленности РФ В. Малеем, отстаивавшим холдинговую приватизацию, и А. Чубайсом, выступавшим ее противником. — Г.Х.

отраслей промышленности на мировом и внутреннем рынке конкуренции мощных зарубежных компаний противостояли слабосильные российские компании, которые, естественно, им проигрывали и по этой причине.

Важнейшим негативным следствием проходившего разукрупнения явился разрыв технологических связей между прежде едиными предприятиями. Налаживать их между самостоятельными предприятиями оказалось несравненно сложнее, поскольку зачастую противоречило текущим краткосрочным интересам. Нетрудно было заметить, что чем сложнее были технологические связи внутри отрасли, тем быстрее она разрушалась (хотя были и другие причины). Возникшие в 90-е гг. малые предприятия оказались на много менее эффективными, чем крупные и средние, вопреки уверениям либеральных экономистов в обратном. Так, в 2002 г. малые предприятия в промышленности охватывали 11,2% занятых, но производили лишь 4,3% промышленной продукции<sup>239</sup>, т.е. почти в 3 раза ниже. На этот разрыв могла повлиять и различная отраслевая структура промышленности и малого предпринимательства, но разрыв все же слишком велик, чтобы объяснять его только этим обстоятельством.

Потребности современной экономики и давление наиболее дальновидной части директората (другая часть стремилась любой ценой сохранить полный контроль над «своими» предприятиями) вынуждали российское руководство, вопреки сопротивлению младореформаторов, создавать и в этот период крупные хозяйственные структуры. В то же время, сами предприятия испытывали потребность в объединении, не имея возможности в одиночку решать сложнейшие проблемы конкурентной борьбы. Наконец, инициаторами объединения предприятий нередко выступали крупнейшие банки, для усиления своего влияния и обеспечения более надежными заемщиками.

По инициативе государства уже в 1992 г. были созданы крупнейшие олигополистические объединения в нефтяной промышленности. Был сохранен, несмотря на призывы к его разукрупнению, крупнейший концерн Газпром. Идя навстречу потребностям в объединении предприятий, Президент РФ 4 декабря 1993 г. подписал Указ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», имевший целью подтолкнуть процесс укрупнения предприятий. Так сама власть, еще недавно инициировавшая процесс разукрупнения промышленности, предприняла усилия по ее укрупнению. В ноябре 1995 г. был принят Закон о ФПГ, установивший правовые основы создания, деятельности и ликвидации финансово-промышленных групп в Российской Федерации. Закон определил ФПГ как совокупность юридических лиц, действующих в качестве основного предприятия, и дочерних обществ, полностью или частично объединивших свои материальные и

<sup>239</sup> Российский статистический ежегодник 2003. Ук. соч. С. 322, 341.

нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ. Согласно Закону, цель образования ФПГ заключается в осуществлении технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных или иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание рабочих мест<sup>240</sup>.

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

Первые ФПГ создавались, как это и в прошлом бывало в России, преимущественно по инициативе правительства России (особенно, большого поклонника ФПГ, очень влиятельного тогда первого вице-премьера Олега Сосковца). Поскольку в этот период предприятия уже не так легко было заставить объединяться против их воли, процесс образования ФПГ шел намного медленнее, чем планировалось (как будто это еще можно было планировать) правительством. Предполагалось создать в России в 1995 г. 100 ФПГ<sup>241</sup>.

Фактически к концу 1995 г. было зарегистрировано 28 ФПГ<sup>242</sup>. В 1996 г. было зарегистрировано еще 18 ФПГ — и их число достигло 46. Еще 16 было зарегистрировано в 1997 г.<sup>243</sup> К этому времени общая численность занятых в этих ФПГ была 2946 тыс. чел.<sup>244</sup>, что составило 21,4% от среднегодовой общей численности занятых в промышленности в 1998 г.<sup>245</sup>

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

По формальным признакам, могло создаться впечатление, что в России в первоначальный период разброда появились к 1998 г. крупные рыночные

<sup>240</sup> Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. М., 1998. С. 10–11.

<sup>241</sup> Титов В.В., Маркова В.Д., Николаев Д.П., Соломенникова Е.А. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и функционирования в: Промышленность: к развитию от выживания. Новосибирск, 1996. С. 137.

<sup>242</sup> Черников Г., Черникова Д. Ук. соч. С. 13–22.

<sup>243</sup> Там же. С. 22–32.

<sup>244</sup> Подсчитано по: Черников Г., Черникова Д. Ук. соч. С. 13–32.

<sup>245</sup> Российский статистический ежегодник 2003. Ук. соч. С. 353.

концерны, способные решать серьезные инвестиционные и инновационные задачи. Действительность была далека от этого. Зарегистрированные ФПГ играли, как мне представляется, ничтожную роль в российской экономической и политической жизни. Об этом говорит уже ничтожная величина их уставного капитала. У подавляющего большинства из них он не превышал одного млн долл. (при переводе в рубли по величине тогдашнего курса доллара). Лишь у одной из них, «Сибagroмаш», он составил 176,6 млрд руб., или, по тогдашнему курсу рубля к доллару, более 40 млн долл.<sup>246</sup> При таком уставном капитале вести серьезную хозяйственную деятельность было невозможно. Нежелание выделить более значительные суммы в уставный капитал ФПГ говорило о нежелании предприятий придавать ФПГ серьезное хозяйственное значение. Подавляющее большинство финансовых институтов, включенных в состав ФПГ, имели незначительную величину активов и не могли, поэтому, играть существенную роль в деятельности групп. О незначительной роли ФПГ в экономической и политической жизни страны говорил и тот факт, что руководители зарегистрированных ФПГ практически не фигурировали в общественной жизни: их статьи не публиковались в печати, о них не писали журналисты, с ними не консультировались Президент и премьер-министры РФ. На основе сказанного можно сделать вывод, что кампания (иначе ее трудно назвать) по созданию ФПГ «сверху» полностью провалилась. Она не опиралась ни на достаточную рыночную волю предприятий, ни на силу государства. Такую же попытку, сверху создать ФПГ, в Южной Корее (чиболи) предпринял в 70-е гг. президент Пак Чжон Хи, и она увенчалась грандиозным успехом. Но Сосковец не обладал такой властью и такими способностями, как Пак Чжон Хи. Промышленность России оставалась почти такой же раздробленной, как и до создания групп. Более серьезное значение имели незарегистрировавшиеся ФПГ.

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

Тем временем в России создавались свои ФПГ, даже если они официально так не назывались. Часть из них формировалась на базе преобразованных в независимые структуры в 1990–1993 гг. бывших крупнейших советских отрасле-

<sup>246</sup> Черников Г., Черникова Д. Ук. соч. С. 12–32.

вых министерств. Ими стали «Газпром», РАО ЕЭС, Министерство путей сообщения России (руководившее коммерческой деятельностью железнодорожного транспорта). Еще будучи отраслевыми министерствами они включали в свой состав многочисленные непрофильные, но необходимые для своей деятельности в условиях негарантированности планового обеспечения, предприятия: строительные, сельскохозяйственные, производственные (по выпуску отдельных видов оборудования и запасных частей) и даже медицинские и образовательные. В сущности, по организационному содержанию это уже тогда были квазихолдинги. Они расширили эту свою роль в период экономических реформ за счет формирования финансовых структур (коммерческие банки, страховые компании, пенсионные фонды), внешнеэкономических компаний, приобретения контроля за отдельными средствами массовой информации<sup>247</sup>. Эти группы были ближе к понятию ФПГ, чем официальные ФПГ. Они действительно контролировали деятельность входящих в них предприятий. И располагали немалыми централизованными ресурсами. Но все же они были очень далеки от классических финансово-промышленных групп капитализма. Во-первых, до конца 90-х гг. эти структуры являлись ведущей частью виртуальной экономики, субсидируя низкими ценами на товары и услуги и неденежными расчетами остальную часть экономики. Эта роль была им навязана государством, спасавшим, во избежание социального взрыва, неконкурентную часть экономики. Во-вторых, относительная хозяйственная самостоятельность этих образований от государства — их главного (как в «Газпроме») или единственного (РАО ЕЭС) акционера или собственника (Министерство путей сообщений), и акционеров позволила руководящему персоналу чудовищно и самыми разнообразными способами наживаться за счет «своих» (во многом, государственных) структур. В-третьих, подконтрольные им организации не являлись реальными рыночными институтами. Вследствие этого вряд ли можно говорить об их положительной роли как рыночных институтов. Они были ими скорее по форме. В лучшем случае, вследствие централизованного характера они оказались более эффективными, чем при возможном их раздроблении, что предлагалось тогда реформаторами, или при попадании под контроль таких полных непрофессионалов, как Борис Березовский, что всерьез обсуждалось в 1997 г. — в период пика его влияния на Бориса Ельцина.

Более похожими на классические были стихийно образовавшиеся ФПГ вокруг крупнейших банков. Их изучение представляет наибольший интерес для понимания тогдашней рыночной экономики России именно вследствие спонтанного по видимости процесса их формирования, как и формировались ФПГ в капиталистической экономике. Однако и здесь форма и содержание

<sup>247</sup> О составе и деятельности ФПГ Газпром и ЕЭС России см.: Черников Г., Черникова Д. Ук. соч. С. 65–78, 116–119.

очень сильно расходились. Здесь следует сразу предупредить читателя, что далеко не все ясно и известно о процессе формирования этих ФПГ, вследствие отсутствия фактической документальной базы, что, впрочем, характерно и для капиталистических ФПГ. Поэтому о многом приходится только догадываться. По видимости, многие российские ФПГ складывались так же, как и многие ФПГ на Западе и передовом Востоке (Япония) — вокруг банков. Но и здесь имелись большие особенности. Это были исключительно коммерческие банки, в то время как многие ФПГ на Западе (Морган, Ротшильд) складывались вокруг инвестиционных банков, более для этого пригодных. Причина проста — инвестиционные банки в России тогда только зарождались и были, по сравнению с коммерческими, маломощными.

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

Подавляющее большинство новых коммерческих банков в России, даже самые крупные из них, в начале 90-х были маломощными. Этому не следует удивляться, ведь им было от роду не более 3–5 лет. Их капитал по сравнению с капиталом (активами) более или менее крупных производственных компаний в России был невелик. Невелик был и их интеллектуальный и профессиональный потенциал. Подавляющее большинство новоиспеченных банкиров еще несколько лет назад не имели представления не только о банковском деле, но и вообще о рыночной экономике. Это же относилось и к персоналу банков. В этом состояло коренное отличие положения в банковской системе России начала 90-х гг. от положения в тех странах, где банки стали центрами формирования финансово-промышленных групп во второй половине XIX в. на Западе. Там банки были относительно намного богаче и влиятельнее, чем производственные компании, в силу длительного периода их функционирования и концентрации банковского капитала, а их руководство и персонал имели интеллектуальное и профессиональное превосходство в экономических вопросах. Это относится и к немецким большим банкам (типа Дойче Банк), и к японским банкам (типа Мицубиси), французским (типа банка Ротшильда), к американским инвестиционным компаниям (типа банка Моргана), и даже к российским банкам начала XX в. Одним словом, центр консолидации частных ФПГ оказался неудачным. Нуждается в объяснении вопрос, почему все же такие банки стали центрами консолидации ряда ФПГ в России.

Но сначала о характере незарегистрированных ФПГ. По подсчетам крупного советского исследователя французского финансового капитала Г. Черникова, к концу 90-х гг. в России было 13 незарегистрированных финансово-промышленных групп, и их доля в ВВП России составляла 21,4%<sup>248</sup>. Точность приведенной статистики для незарегистрированных ФПГ трудно установить: в приводимых Г. Черниковым данных имеются сведения о продукции ФПГ, а не об их добавленной стоимости. Но учитывая, что в состав этих групп входили такие крупнейшие компании, как Газпром, РАО ЕЭС и крупнейшие нефтяные компании, производившие добавленную стоимость и в этот период, такие данные могут отражать действительность. Значимость незарегистрированных финансовых групп, как индикатора уровня развития частного капитала России, значительно уменьшится. Если взять только ФПГ, образованные на основе коммерческих банков, то лишь 3 из них являлись действительно крупными: Группа Онэксимбанк-МФК (272,2 тыс. занятых), Инкомбанк (320 тыс. занятых), банк Менатеп (250 тыс. занятых), Промстройбанк (125 тыс. занятых). Группы «Российский кредит» Бориса Березовского, Мост, Альфа-Банк имели менее 50 тыс. занятых (по группе СБС-Агро не удалось собрать данных). Промежуточное положение между этими двумя типами незарегистрированных ФПГ занимали такие группы, как группа ЛУКОЙЛ и Московская региональная экономическая группа, возникшая на базе приватизированной промышленной компании и административного аппарата московской мэрии — российское ноу-хау в этой области.

Однако даже эти 3 типа ФПГ представляют большой интерес с точки зрения их формирования. Объединить за 5–7 лет предприятия с общей численностью 250–350 тыс. человек — незаурядное экономическое достижение.

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

Ходорковский уже в начале 1992 г. являлся одним из самых крупных предпринимателей новой волны, сформировавшим свое предприятие, банк «Менатеп», вполне обычными для того периода методами: смеси незаконных товарновалютных операций и связей с властью. Разве что во всех этих операциях он проявлял большую дерзость и находчивость<sup>249</sup>. Так или иначе его банк (который тогда назывался официально АКИБ НТП) уже к концу 1991 г. оказался по размеру капитала 13-м среди коммерческих банков стран СНГ, существенно уступая бывшим уже в основном приватизированным специализированным банкам, но на уровне крупнейших вновь образован-

<sup>248</sup> Там же. С. 41.

<sup>249</sup> О ранних этапах предпринимательской карьеры Ходорковского см.: *Хофман Д.* Олигархи. М., 2007. С. 124–146.

ных в период перестройки коммерческих банков. Его уставный капитал составил тогда 555,9 млн руб., а общая сумма баланса 3119,1 млн руб., что при паритете покупательной способности рубля на конец 1991 г. 10–15 руб. за 1 доллар равнялось соответственно более 10 и 300 млн долл.<sup>250</sup> Это уже позволяло начать более крупную игру по расширению своего влияния. Ходорковский был, по-видимому, первым из будущих олигархов и уже в 1992–1993 гг. поставил себе целью создать финансово-промышленную группу, используя свой банк как ее основу. Здесь он оказался подлинным новатором (возможно, он уже тогда мечтал быть российским Морганом или Ротшильдом). Тем интереснее проследить, что вышло из этой идеи.

Банк Ходорковского с началом ваучерной приватизации стал целенаправленно скупать ваучеры с целью получения контроля над промышленными предприятиями, что выходило за сферу деятельности коммерческих банков, как она была определена даже очень либеральным Законом РСФСР о банковской деятельности, принятым в декабре 1990 г. Но кто тогда за этим следил? По сравнению с другими нарушениями законов, допускавшимися влиятельными бизнесменами того времени, такое могло казаться мелкой шалостью. Имело значение только влияние на финансовые показатели банка. Как пишет Хофман, «Ходорковский скупил огромное количество ваучеров, благо они были тогда фантастически дешевы. Его банк Менатеп был одним из крупных игроков на рынке ваучеров, несмотря на то, что Ходорковский знал о бедственном положении российской промышленности. “Идеализм, — сказал мне Ходорковский в ответ на его решение покупать ваучеры, — я с детства мечтал быть директором завода. Мои родители всю жизнь работали на заводе. Я всегда был уверен и уверен до сих пор, что самое важное — промышленность”»<sup>251</sup>. Для банкира идеализм (если Ходорковский не лукавил) непозволительная роскошь. И вот здесь уже начинается история рациональности формирования частных ФПГ в тогдашней России. Как отмечает тот же Хофман: «Как и многие другие, Ходорковский действовал наугад. Он не мог определить, какие заводы были потенциально прибыльными, поэтому он купил их сразу много»<sup>252</sup>. Вот это (покупать наугад) уже признак серьезнейшего непрофессионализма, который проявился, как только дело дошло до принятия стратегических решений, а не ловких спекуляций, какими он и его банк занимались преимущественно раньше.

Если приобретение ваучеров было первым этапом в создании ФПГ банка Менатеп, то вторым и более важным стало участие в инвестиционных аукционах — очередном этапе в приватизации промышленности, при котором можно было стать собственником предприятия в результате принятия

<sup>250</sup> 100 крупнейших коммерческих банков СНГ на 1 января 1992 года // Известия. 1992 г. (без даты).

<sup>251</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 232.

<sup>252</sup> Там же.

обязательства о вложении в него инвестиций. Здесь Ходорковский применил свое очередное жульническое ноу-хау: он принимал обязательство, не собираясь его выполнять из-за отсутствия необходимых средств, и тем не менее становился собственником множества предприятий. Предприятия же, очевидно, расстались со своей самостоятельностью от отчаяния, не имея другой возможности получить необходимые им денежные средства.

Количество приобретенных им таким образом (с помощью ваучеров и инвестиционных конкурсов) предприятий составило по одним данным 100<sup>253</sup>, по другим — более 80 предприятий. Это были предприятия самых разных отраслей промышленности: нефтяной, текстильной, химической, цветной и черной металлургии. Уже после приобретения всех этих предприятий они были оценены фирмой «Артур Андерсен». Возможно, в результате именно этой оценки Ходорковский отказался ото всех этих предприятий за исключением одного — самого ценного: нефтяной компании ЮКОС<sup>254</sup>. Эта нефтяная компания была им приобретена в ходе залоговых аукционов. По каким ценам продавались купленные Ходорковским предприятия, неизвестно. Поскольку подавляющее большинство из них он приобрел практически бесплатно, в ходе инвестиционных конкурсов, он в любом случае выиграл. Но их продажа означала, что идея о создании ФПГ у него провалилась. К тому же, в 1998 г. обанкротился и банк Менатеп — родоначальник этой ФПГ, который он не стал спасать, не желая жертвовать средствами ЮКОСа. В чем причина этой неудачи, которая проливает свет и на аналогичные неудачи у других олигархов?

Во-первых, слишком слаб в финансовом отношении оказался первоначальный центр группы — банк Менатеп. Его относительная финансовая мощь была несравненно слабее, чем у банков Моргана или Ротшильда, японских и немецких крупнейших банков. К тому же, он просто-напросто обанкротился в ходе финансового кризиса 1998 г. Одним словом, не по Сеньке оказалась шапка. Во-вторых, как мы видели, в ФПГ Ходорковского вошло множество предприятий, исключительно слабых в финансовом отношении, можно сказать, инвалидов. Здесь сказались и общее состояние российской экономики в этот период, и неграмотность самого Ходорковского и его коллег. Из массы инвалидов никак не получится жизнеспособная ФПГ. Жертвовать ради ее спасения, возможно, единственным по-настоящему жизнеспособным предприятием — ЮКОСом — Ходорковский совершенно правильно не стал. Похожие причины были, по-видимому, и у других разорившихся частных ФПГ 90-х гг. — Инкомбанка, СБС-Агро, Промстройбанка, банка «Российский кредит» Бориса Березовского, Мост-банка. Хотя были в чем-то и индивидуальные, например, конфликты с властью Гусин-

<sup>253</sup> Там же; Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. М., 1998. С. 46.

<sup>254</sup> Хофман Д. Ук. соч. С. 232.

ского и Березовского, отношения с которой было их главным активом. Так или иначе, из 9 частных ФПГ, созданных в 90-е гг., выжили только две — Онексимбанк и Альфа-банк. Очевидно, что в целом компания по созданию частных ФПГ в 90-е гг. провалилась. Вместе с тем, то обстоятельство, что все-таки 2 частных ФПГ сохранились, говорило о ее, пусть и частичной, жизнеспособности. Чем объясняется успех этих двух ФПГ? Прежде всего, оба банка, ставшие центрами этих ФПГ (Онексимбанк и Альфа-банк) оказались намного более устойчивыми. Они пережили (хотя и не без потерь) дефолт 1998 гг. и остались среди крупнейших банков России (Онексимбанк под именем Росбанк). Оба эти банка довольно успешно занялись инвестиционной деятельностью с привлечением американских специалистов вроде Бориса Йордана. Они намного продуманнее формировали состав своих групп. В них вошли заведомо более прибыльные участники: предприятия нефтяной промышленности и цветной металлургии (например, сказочно богатый Норильский никель), внешней и внутренней торговли, связи (Связьинвест), устойчивых коммерческих и инвестиционных банков. Более удачными оказались и их связи с властями, с которыми они предпочитали не ссориться. Возможно, руководителям этих ФПГ — Потанину и Авену — помогло полученное ими экономическое образование в лучших советских экономических вузах (МГИМО и МГУ). Так или иначе, они показали, что и в России возможно создать частные ФПГ.

Для объяснения причин краха подавляющего большинства российских частных ФПГ очень важно проанализировать особенности промышленных российских предприятий в 90-е гг.

Зарубежные ФПГ создавались в рыночной среде, опираясь на существовавшие ранее рыночные структуры. Именно этим, прежде всего, определяется успешность большинства из них. Российские частные предприятия, сформировавшиеся преимущественно в результате приватизации, только по юридической форме напоминали рыночные институты. Об этом уже упоминалось в параграфе, посвященном приватизации. Опираясь на исследования лучших знатоков реального состояния российских предприятий в 90-е гг., отмечу основные особенности российских приватизированных предприятий в этот период применительно к промышленности.

А. Радыгин и И. Сидоров отмечают следующие черты функционирования российских корпораций в этот период<sup>255</sup>. Во-первых, формальный характер акционерной формы собственности. «Такая организационно-правовая форма, как открытое акционерное общество (в классическом понимании), существует лишь формально. Акционеры, входящие в контроли-

<sup>255</sup> Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. №5. 2005. С. 50–57.

рующую группу, выступают по единому сценарию, разработанному реальными владельцами... Иски же к реальным владельцам при нанесении ущерба рядовым «аутсайдерам» невозможны — владельцы скрыты за многими структурами»<sup>256</sup>. При этом, реальные владельцы-партнеры (лично-клановое владение) чаще всего не обладают качествами классических партнеров, сохраняющих и развивающих свою собственность, что позволяет авторам называть их «безответственными партнерами». В рамках такой системы не работают классические методы корпоративного контроля как механизмы контроля за «должным» поведением высших должностных лиц корпорации.

Во-вторых, монополизация финансовых потоков, под которой они понимают способность контролирующей группы осуществлять перманентное и массовое воровство. В-третьих, нахождение «центров прибыли» большинства крупных российских компаний за рубежом. Практически вся прибыль и значительная часть прочих инвестиционных ресурсов вывозится за границу, а затем по мере необходимости реинвестируется в компании в форме кредитов иностранных банков или прямого вложения «иностранного» капитала. «Такой механизм организации финансовых потоков, во-первых, обуславливает сохранение двойной бухгалтерии даже в тех компаниях, которые полностью принадлежат частным владельцам, во-вторых, обеспечивает закрытость реальной финансовой отчетности компании перед внешним миром, в-третьих, ущемляет права акционеров-аутсайдеров. Только наивный или циничный исследователь российских реалий может рассуждать об успехах реформирования бухгалтерской отчетности по стандартам, соответствующим МСФО (МСБУ) или *US GAAP*»<sup>257</sup>. В-четвертых, «приватизация» власти, под которой авторы понимают контроль над значительной частью власти для обеспечения свободного вывоза финансовых ресурсов за рубеж и других экономических преступлений и нарушений интересов государства и общества. Подводя итоги описанию этой системы, этой квазирыночной и разрушительной для общества и экономики системы, авторы (кстати, сторонники рыночных реформ) приходят к выводу, что «данная система может быть разрушена только радикальным насильственным вмешательством»<sup>258</sup>, т.е., с учетом «приватизации власти», — революцией, которая приведет к «экономической диктатуре» с национализацией значительной части экспорта и экономики. Близкие оценки дает Г. Клейнер. Он приходит к выводу, что «сложившаяся ситуация будет в течение многих лет определять особенности российских предприятий. Можно сказать, что на них заложена «бомба замедленного действия», способная разрушить институт предприятия в целом. «Микроэкономическая революция» может обратиться в «микроэконо-

<sup>256</sup> Там же. С. 50–51.

<sup>257</sup> Там же. С. 54.

<sup>258</sup> Там же. С. 57.

мическую катастрофу»<sup>259</sup>. Таким образом, российские ФПГ 90-х гг. можно уподобить зданию без фундамента.

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

Более сложно оценить роль вновь созданных частных компаний. Но здесь сразу надо отметить, что их роль в промышленности была ничтожна. Причина достаточно очевидна: промышленность была намного менее прибыльна для вложений частного капитала, чем другие сферы экономики, прежде всего сфера услуг. В большинстве отраслей она была просто убыточна. Кроме того, для создания промышленных компаний требовалось намного больше первоначального капитала. С последней точки зрения, наибольшие шансы имели предприятия в пищевой и некоторых отраслях легкой промышленности. К сожалению, российская экономическая статистика не позволяет количественно оценить роль вновь созданной частной промышленности, так как в частном секторе не выделяются приватизированные и новые предприятия. Известным приближением к оценке доли вновь созданных предприятий можно считать долю малых предприятий, полагая, что именно они были прежде всего вновь созданными. Хотя в процессе приватизации и раздробления предприятий могли образоваться и малые приватизированные предприятия, и некоторая часть малых вновь созданных предприятий могла вырасти до средних (как это было с Паникиным). Доля малых предприятий в продукции промышленности в этот период оставалась весьма ограниченной и к тому же очень медленно росла. Так, на начало 1994 г. среднесписочная численность занятых на них составила 2,26 млн чел., или немногим более 10% всех занятых в промышленности, из которых на негосударственный сектор приходилось 85% предприятий из общего количества 91,4 тыс. и 65% занятых в этом секторе<sup>260</sup>. Поскольку на

<sup>259</sup> Клейнер Г. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. №5. 2005. С. 73.

<sup>260</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 75, 295.

одно малое предприятие в этом секторе приходилось немногим более 20 занятых, можно полагать, что большинство этих предприятий принадлежало новому частному сектору. На 1 января 1999 г. число малых предприятий в промышленности выросло до 136,1 тыс., в то время как число занятых — до 1,44 млн чел. с полной занятостью и немногим более 100 тыс. совместителей и работавших по договорам (т.е. частично занятых)<sup>261</sup>. Таким образом, хотя количество малых предприятий и выросло в этот период (в 1996–1998 гг. этот рост прекратился), численность занятых в них уменьшилась на треть, что даже превышало сокращение общего числа занятых в промышленности (с 18,8 млн чел. в 1993 г. до 14,1 млн чел. в 1998 г. — на 25%)<sup>262</sup>. Следовательно, доля малых предприятий в общей численности занятых оставалась практически неизменной. Величина занятых на одно предприятие к тому же уменьшилась почти в два раза. Результат выглядит весьма разочаровывающим с точки зрения потенциала «настоящего капитализма». Это можно было бы считать и полным провалом. Если бы не два обстоятельства. Во-первых, промышленность особенно пострадала от экономического кризиса. Во-вторых, многие отрасли промышленности, где был занят частный капитал, страдали от очень сильной иностранной конкуренции (особенно в 1996–1998 гг., после введения валютного коридора и укрепления рубля). Уже то, что частная промышленность не погибла, было успехом. Этому способствовало то, что она почти не платила налоги, так как для ее контроля у налоговых служб не было сил и квалификации.

Общий вывод из деятельности рыночных институтов в промышленности 90-х гг. состоит в том, что они оказались крайне неэффективными — намного менее эффективными, чем предприятия плановой экономики.

### 2.1.3. Сельское хозяйство

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

Наибольшим изменениям подвергся, естественно, общественный сектор экономики. Здесь на месте колхозов и совхозов (которые, впрочем, разрешалось сохранить как коммерциализированные предприятия) предстояло

<sup>261</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 322.

<sup>262</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994 С. 295; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 137.

создать предприятия коллективной частной собственности различных форм (ООО, ОАО, товарищества и т.д.) Три вопроса вызывали наибольшие проблемы при создании таких предприятий: образование уставного капитала, состав участников, выборы руководства.

Сразу необходимо отметить, что большинство сельскохозяйственных предприятий подверглось реорганизации. Из общего числа перерегистрированных предприятий на 1 января 1994 г. сохранили свой прежний статус 34%<sup>263</sup>. Этот результат свидетельствует о достаточно высокой приверженности сельских жителей прежним формам хозяйствования, которые подвергались в это время сокрушительной критике средствами массовой информации и реорганизации которых, несомненно, требовали от местных властей. Впоследствии, под влиянием этих факторов число колхозов и совхозов резко сократилось. Так, в Новосибирской области в 1997 г. имелось 460 АОЗТ и ТОО, 64 колхоза и совхоза и 44 кооперативных предприятия<sup>264</sup>.

Наиболее распространенной формой реорганизованных хозяйств стали товарищества с ограниченной ответственностью и смешанные общества (примерно того же типа). Так, на 1 января 1994 г. из 15,9 тыс. реорганизованных хозяйств этот тип предприятий составил 11,5 тыс. единиц<sup>265</sup>.

В качестве уставного капитала реорганизованных предприятий выступали земельные и имущественные пай, выделявшиеся жителям села в соответствии с принятым в конце 1991 г. решением о реорганизации сельскохозяйственных предприятий, за исключением паев тех жителей села, которые потребовали их выделения из общей массы имущества колхозов и совхозов для образования фермерских хозяйств. Эти пай брались у их владельцев в аренду. Однако размер арендной платы был ничтожным. У предприятий не было достаточных ресурсов, а у владельцев паев — выбора, поскольку других арендаторов почти не было. Фермерских хозяйств было незначительное количество. К тому же, им выделялась преимущественно земельная площадь, а не имущество, которое даже технически выделить было крайне сложно, а для выделения денежного эквивалента его у колхозов и совхозов не было денежных средств и, конечно, желания. Практически, уставный капитал представлял собой стоимость имущества бывших колхозов и совхозов, оцененного по балансовой стоимости, как и в других отраслях экономики.

Участниками новых структур были владельцы земельных и имущественных паев, за исключением тех из них, кто требовал их выделения в натуре для образования фермерских хозяйств или из желания их продать или сдать в аренду. Последних оказалось совсем немного: самостоятельно

<sup>263</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 346.

<sup>264</sup> Резников В. Ф. Хозяйственная система села: проблемы экономического регулирования. Новосибирск, 2002. С. 64.

<sup>265</sup> Российский статистический ежегодник 1994. Ук. соч. С. 346.

начать заниматься сельским хозяйством в начале 90-х гг. было крайне опасно, а желающих приобретать землю в то время тоже было очень мало по той же причине. Практически, состав пайщиков совпадал с жителями села. В этом было принципиальное формальное отличие результатов приватизации в деревне от ваучерной приватизации в промышленности, где в качестве собственников выступали либо работники предприятий, либо владельцы ваучеров, независимо от места их проживания. При большей самоорганизованности сельского населения это могло бы иметь некоторое значение для определения характера внутренней жизни новых предприятий. А поскольку самоорганизованности в деревне было еще меньше, чем в городе или в несельскохозяйственном секторе, серьезного практического значения в этом отношении эта особенность не имела.

В силу того, что наибольшее фактическое влияние в колхозах и совхозах имели их руководители, они вместе со своими приближенными и возглавили новые управленческие структуры (председатели и члены правления). Таким образом, в деревне произошла та же номенклатурная приватизация, что и в городе. Ей могло угрожать только появление богатых скупщиков свидетельств на получение земли. Но в этот период привлекательность сельского хозяйства как объекта вложения средств для ведения сельскохозяйственного производства и даже для жилищного загородного строительства была ничтожна (за исключением районов, непосредственно прилегающих к Москве и Петербургу). Кроме того, оборот земель сельскохозяйственного назначения был сильно ограничен до принятия в 2002 г. Закона об обороте земель сельскохозяйственного назначения.

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

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

Экономическая жизнь сельскохозяйственных предприятий определялась общими крайне неблагоприятными условиями для развития сельского хозяйства в тот период (более подробно об этом будет сказано при рассмотрении динамики и эффективности сельского хозяйства). Это выражалось в следую-

щем. Резко снизились дотации сельскому хозяйству, возник огромный диспаритет цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, сельское хозяйство осталось почти без кредитования. С 1995 г., после введения валютного коридора, резко вырос импорт более дешевой сельскохозяйственной продукции, прежде всего животноводческой. Эти четыре мощнейших удара по сельскому хозяйству пришлось преимущественно по сельскохозяйственным предприятиям, ибо они больше всего пользовались всеми этими льготами в советской экономике. В этих условиях практически единственной возможной стратегией и тактикой для предприятий было выжить любой ценой. Они в подавляющем большинстве выжили, понеся, правда, при этом серьезные потери. О том, что они выжили, говорит сохранение и даже увеличение (за счет разукрупнения существующих) числа предприятий: с 25,8 тыс. в 1990 г. до 27,3 тыс. в 1998 г.<sup>266</sup> Несмотря на призывы к банкротствам колхозов и совхозов в конце 1991 г., почти ни один из них не обанкротился. У власти хватило ума не форсировать этот процесс, для которого были все основания, чтобы не вызвать недовольства у работников.

В чем секрет живучести предприятий? Прежде всего, в советском наследии. У них к началу реформ имелся огромный парк сельскохозяйственной техники, построек, грузовых автомобилей, который обеспечивал проведение сельскохозяйственных работ и содержание скота в течение ряда лет без его обновления. Поэтому предприятия практически прекратили закупать технику и производить строительные работы, экономя на этом большие финансовые ресурсы. Они почти прекратили также приобретение минеральных удобрений и гербицидов, благо в земле были большие запасы питательных веществ, накопленных ранее, в течение многих веков. Это не сказалось существенно на урожайности сельскохозяйственных культур, так как и удобрения, и гербициды использовались очень плохо. В несколько раз снизилось потребление горюче-смазочных материалов и электроэнергии на производственные нужды, которые крайне расточительно использовались в прошлом. Наконец, до минимальной степени была доведена оплата труда работников. По отношению к среднемесячной начисленной заработной плате по всему народному хозяйству она снизилась с 99,3% в 1990 г. до 44,6% в 1998 г.<sup>267</sup> Фактический разрыв по доходам был, конечно, значительно меньше, так как восполнялся доходами от личных подсобных хозяйств, но все же был достаточно заметен, ибо и эти доходы реально снижались. В то же время значительно ухудшилась обеспеченность деревни культурно-бытовыми учреждениями. Но подавляющему большинству работников сельского хозяйства деваться было некуда: в городах тоже сокращалась занятость, а от-

<sup>266</sup> Там же. С. 406.

<sup>267</sup> Там же. С. 185.

езд за границу был альтернативой лишь для незначительной части населения, в основном, немецкой национальности.

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

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

Коммерческие сельскохозяйственные предприятия по своему поведению сильно отличались от своих предшественников. Они реагировали на финансовые сигналы рынка. Это выразилось во всех действиях по приспособлению, которые были описаны. Но это были действия по выживанию, а не развитию. Развития не было, была деградация. Не вводились новые технологии, не приобреталась новая техника. Они проматывались, утрачивались. Известный журналист-аграрник Юрий Черниченко имел полное право назвать это состояние коррозией, гниением<sup>268</sup>. Оно было, конечно, во многом вынужденным обстоятельствами, но не только, как показывал пример передовых хозяйств, которые не «гнили».

В период реформ коренным образом изменилась внешняя среда функционирования предприятий. Прекратилось или сократилось директивное планирование и плановые заготовки, обязательные цены, плановое снабжение материально-техническими ресурсами и сбыт продукции. Постепенно создалась сеть коммерческих посреднических организаций по снабжению и сбыту на базе старых заготовительных и снабженческих организаций и новых структур<sup>269</sup>. Процессы сбыта и снабжения в сельском хозяйстве сопровождались обычными для этого времени неплатежами, бартером и взаимозачетами. Как и в других отраслях экономики, посреднические структуры обогащались за счет производителей, устанавливая огромные торговые наценки, что еще больше осложняло положение предприятий.

<sup>268</sup> Майоров В. Как раскулачивали Юрия Черниченко // Новые Известия. 15 января 2003 г.

<sup>269</sup> Этот процесс подробно описан в: Обзор экономической политики в России в 1999 году. М., 2000. С. 557–564.

Ведущим сектором производства сельскохозяйственной продукции неожиданно для инициаторов реформы сельского хозяйства стал сектор личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Их относительные успехи в этот период выглядят феноменальными. Если в 1990 г. удельный вес ЛПХ в общем объеме продукции сельского хозяйства составил 26,3%, то в 1998 г. — уже 53,6%, превысив объем продукции всех сельхозпредприятий почти в 1,5 раза, в то время как в 1990 г. он составлял лишь треть<sup>270</sup>. Но ЛПХ и абсолютно росли в этот период: выросли их земельные площади, урожай всех сельскохозяйственных культур, продукция животноводства, поголовье скота всех видов<sup>271</sup>. Произошел редчайший в истории рыночного сельского хозяйства случай, когда мельчайшее по размерам площадей и капитала хозяйство побило крупное. Это нельзя отнести к преимуществам частного хозяйства: фермерское не добилося даже части этих успехов, да и бывшие колхозы и совхозы стали частными.

В очень значительной степени эти успехи связаны с тем, что неблагоприятные факторы реформенного периода 90-х гг., которые чуть ли не погубили предприятия, почти не коснулись ЛПХ. Они не получали дотаций, почти не пользовались материальными ресурсами (техникой, минеральными удобрениями, ГСМ), кредитами. С другой стороны, разваливающиеся предприятия скорее готовы были им (своим членам) передавать излишние для них сельскохозяйственные угодья, скот, а иногда и сельскохозяйственную технику. Работники ЛПХ, как и раньше, более интенсивно работали на своих хозяйствах, чем на предприятиях, пусть и считавшихся частными. Наконец, их продукцию не разворовывали начальники.

Личные подсобные хозяйства сыграли важную роль в поддержании уровня жизни сельского населения в условиях резкого сокращения доходов от предприятий. При этом остававшаяся для питания часть продукции сокращалась, поскольку большую, чем раньше, часть приходилось реализовывать в городе для покупки промышленных товаров и услуг<sup>272</sup>.

Вместе с тем, был предел расширению этих хозяйств. Он определялся трудовыми ресурсами, использовавшимися на предприятиях, состоянием их очень ограниченной материальной базы, низким уровнем агро- и зоотехники, наконец, возможностью предприятий легально или нелегально (воровство) использовать часть своих ресурсов. Как показали исследования ученых-аграрников, при перекачке из предприятий в ЛПХ менее 20% их ресурсов, хозяйства населения не выживали, а при перекачке более 30% не выживали предприятия<sup>273</sup>. С какого-то момента должен был прекратиться и абсолютный,

<sup>270</sup> РСЕ. Ук. соч. С. 400.

<sup>271</sup> Там же. С. 399, 406, 408, 420.

<sup>272</sup> Резников В.Ф. Ук. соч. С. 94.

<sup>273</sup> Там же. С. 100.

и относительный рост ЛПХ. Это и произошло в конце данного периода<sup>274</sup>. Как сказали бы совершенно правильно марксисты, должны были выявиться ограниченные возможности мелкого крестьянского хозяйства. К тому же, как было показано ранее (1.4), эффективность ЛПХ в 90-е гг. падала.

Наибольшим разочарованием для реформаторов было положение с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами. В 1991–1992 гг. планировалось довести их численность к концу десятилетия до 3 млн, и они должны были стать крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции. Между тем, после довольно резвого старта число фермерских хозяйств быстро (в 1995 г.) достигло пика, остановившись на отметке немного менее 300 тыс., что составляло лишь несколько процентов от общего количества крестьянских дворов. К тому же, среди фермерских хозяйств немало было «мертвых», которые числились на бумаге и давно прекратили свою деятельность. Невелика (немногим более 2%) оказалась и доля этого сектора в объеме продукции сельского хозяйства, которая к тому же очень медленно увеличивалась. Единственным достижением этого сектора явился (в отличие от предприятий) рост его продукции, что видно из непрерывного роста сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, хотя и резко замедлившегося после 1995 г.<sup>275</sup> Наиболее общие причины неудачи сельского нового частного сектора совпадают с неудачами городского в реальной экономике (1.3). Но имелась и специфика. Большинство ударов по сельскому хозяйству пришлось и на фермерство. Оно лишилось дотаций, которые получают и западные фермеры. Оно также страдало от диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию и конкуренции дешевого импорта. Им трудно было получить кредит в банках (и трудно было его отдать). Особенно мучительной для фермеров была нехватка финансовых средств на первоначальное обустройство. Эти средства были достаточно велики в 1991 г., но в обстановке колоссальных бюджетных трудностей 90-х гг. и их разворовывания, государству было не до фермеров. Практически преуспевали, поэтому, те хозяйства, которые начали свою деятельность в 1990–1991 гг. и успели по дешевке тогда купить сельскохозяйственную технику и расплатиться за кредит обесцененными деньгами. Хотя данных по году образования сохранившихся фермерских хозяйств в литературе не приводится, и этот вывод мною делается на основе обобщения статей об успешных фермерских хозяйствах в СМИ. Первоначально фермеры вызывали враждебность остального сельского населения, вплоть до поджога их построек и жилых домов, и это тоже сыграло роль в замедленном развитии фермерского движения.

Если доверять официальным данным, то фермерские хозяйства оказались намного менее эффективными, чем остальные секторы сельского

<sup>274</sup> РСЕ. Ук. соч. С. 399, 406, 408, 420.

<sup>275</sup> Там же. С. 399, 420.

хозяйства. Так, занимая в 1998 г. более 6% сельскохозяйственных угодий<sup>276</sup>, они давали лишь 2,2% продукции<sup>277</sup>. Результат удручающий, просто позорный, годный лишь для доказательства преимущества социализма перед капитализмом. Можно предполагать, на основе сообщений СМИ и некоторых ученых (например, Л. Тимофеева в книге «Теневая Россия»), что частично этот результат связан с огромным сокрытием объема продукции в хозяйствах для укрытия от налогов, но, как минимум, итоги были не лучше, чем у предприятий и ЛПХ. Это объясняется следующими обстоятельствами. Во-первых, большинство этих хозяйств были очень плохо технически оснащены из-за нехватки средств. Например, фермерские хозяйства Новосибирской области (их было 4658 в 1998 г.) в конце 90-х гг. имели 3500 тракторов и 765 зерновых комбайнов. «При односторонней специализации на производстве зерна каждое фермерское хозяйство должно, как минимум, иметь два трактора и один зерновой комбайн, а для этого недостает свыше 6 тысяч тракторов и 4 тысячи комбайнов»<sup>278</sup>. Иными словами, у них не хватало почти двух третей тракторов и 80% комбайнов. Во-вторых, слишком малы были размеры хозяйств. По расчетам сибирских ученых-аграрников, для ведения эффективного хозяйства «минимальным по площади землепользования в ближайшей перспективе может быть крестьянское хозяйство, имеющее в степной зоне Сибири не менее 250–300 га сельхозугодий и 180–200 га пашни, в лесостепной соответственно 200–250 и 150 га»<sup>279</sup>. Между тем, этим требованиям в конце 90-х гг. отвечало лишь около 7% хозяйств<sup>280</sup>. У подавляющего числа фермерских хозяйств не хватало средств ни на приобретение земли в собственность или аренду, ни техники для ее обработки.

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

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

---

<sup>276</sup> Там же. С. 399.

<sup>277</sup> Там же. С. 400.

<sup>278</sup> Резников В.Ф. Ук. соч. С. 81.

<sup>279</sup> Там же. С. 79–80.

<sup>280</sup> Там же. С. 78.

### 2.1.4. Строительство

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

Изучение рыночных институтов в строительстве сталкивается с особенно большими трудностями. Литература по этой теме мизерна. Я объясняю это обстоятельство несколькими причинами. Во-первых, традиционно (по мнению исследователей в этой области) был относительно низким общий уровень научных исследований даже среди отнюдь не выдающегося уровня их в других областях. Во-вторых, строительство в 90-е гг. получило особенно сильный удар (даже больший, чем сельское хозяйство), и оно не привлекало столь пристального внимания СМИ, как другие отрасли. Здесь в 90-е гг. не было олигархов и больших скандалов при приватизации и после нее. Не было и крупных социальных волнений в этой отрасли.

Изменения организационных форм в строительстве начались раньше, чем в других крупных отраслях реальной экономики. Так, уже в 1991 г. из всего объема подрядных работ государственные предприятия выполняли всего лишь 55%, остальное — арендные предприятия, кооперативы и даже акционерные общества<sup>281</sup>. Руководители строительных предприятий оказались более проворными, чем в других отраслях, в установлении контроля над своими предприятиями.

Строительство раньше многих других отраслей реальной экономики приступило к приватизации. Уже в программе приватизации на 1992 г. предполагалась приватизация 40–50% (в зависимости от субъекта Федерации) всех предприятий отрасли, что сопоставимо лишь с размерами приватизации в легкой и пищевой промышленности<sup>282</sup>. Впрочем, она шла несравненно медленнее, чем в других отраслях, очевидно, из-за большей сложности и нежелания ее проводить. Так, в 1992 г. на строительство пришлось лишь 5,9% приватизированных предприятий<sup>283</sup>. Зная общее количество приватизированных в этом году предприятий — 46815<sup>284</sup>, нетрудно подсчитать, что было приватизи-

<sup>281</sup> Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. Республиканский информационно-издательский центр. М., 1992. С. 68.

<sup>282</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сборник документов М.: Республика. 1992. С. 50.

<sup>283</sup> Российская Федерация в 1992 году. Финансы и статистика. М., 1993. С. 67.

<sup>284</sup> Joseph R. Blasi, Kroumova M., Krouse D. Kremlin capitalism. Cornell University Press. Itaca and

ровано всего 2762 строительных предприятий из более чем 22 тыс., или лишь немногим более 10% вместо 40–50% по плану приватизации. Приватизация в отрасли шла столь медленно, хаотично и деструктивно, что 10 августа 1993 г. Совет Министров РФ вынужден был принять специальное Постановление №763 «О приватизации предприятий и организаций строительства и промышленности строительных материалов», которым вносились существенные изменения в прежний порядок приватизации. Наиболее существенным в этом Постановлении был пункт 1, запрещающий автономную приватизацию технологически связанных объектов. Этим ограничивалась возможность раздробления экономически и технологически целостных объектов, что резко снижало эффективность их функционирования. Какое-то влияние это Постановление на приватизацию оказало, что сказалось на сохранении некоторого количества технологически связанных крупных компаний. Практически приватизация формально завершилась в 1994 г., но и после этого в отрасли по объему работ преобладали смешанные государственно-частные предприятия. В отличие от промышленности и сельского хозяйства, процесс приватизации в строительстве почти не изучен и не проанализирован. Можно не сомневаться, что здесь было столько же, если не больше, злоупотреблений, как и в других отраслях. Конечно, строительство не было столь привлекательной отраслью, как нефтяная промышленность или цветная металлургия. Но и в ней имелись значительные основные фонды, огромный объем незавершенного строительства, материалов и очень значительные трудовые ресурсы.

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

вые точки, офисы, но они никогда не смогут выступать в роли генподрядчика по строительству крупных серьезных объектов»<sup>285</sup>.

Статистические данные полностью подтверждают данную Ю.Н. Казанским картину. В 1991 г. основным хозрасчетным звеном строительства были тресты. В РСФСР их было 2056 с общим объемом производства в 102,9 млрд руб.<sup>286</sup> На один трест приходилось, следовательно, подрядных работ на сумму 40,2 млн руб., или примерно 20 млн долл., и 4128 работающих<sup>287</sup>. Даже если считать в качестве первичного звена более мелкие подразделения типа строительно-монтажного управления (СМУ), то их количество в последний доперестроечный год составляло 22 264<sup>288</sup> с числом работающих в среднем 400 чел. на каждом и выросло в 1990 г. до 70 862<sup>289</sup> исключительно за счет мелких предприятий — кооперативов.

В результате приватизации и образования новых предприятий в 1998 г. в строительстве существовало 137 156 предприятий, из них 130 846 мелких, с числом работающих, не превышающим 100 чел.<sup>290</sup> В крупных, следовательно, оставалось лишь 6310 предприятий, вместо более чем 22 тыс. в советский период. Даже в 2002 г. в предприятиях с числом занятых более 200 чел. было лишь 2,7 тыс. и столько же на предприятиях с числом занятых от 100 до 200 чел.<sup>291</sup> В 2002 г. (он мало отличался от 1998 г.) на малых предприятиях было занято 1342 тыс. чел. из общего количества официально занятых в строительстве 5094 тыс. чел., на крупных и средних — 3752 тыс.<sup>292</sup> На крупные и средние, следовательно, приходилось примерно по 695 чел. Это немногим больше, чем на одно СМУ и почти в 7 раз меньше, чем на один трест, который являлся основным хозяйствующим субъектом в строительстве в советское время. И, конечно, в сотни раз меньше, чем на одно строительное министерство и отраслевое или территориальное строительное управление типа Главмосстрой или Главленинградстрой. Было бы утопией думать, что такие карликовые строительные организации способны построить крупную электростанцию или железную дорогу, нефте- и газопровод. Они и не строились в этот период. Но при необходимости их постройки в будущем строительство столкнулось бы с тяжелейшими проблемами: восстановить разрушенные крупные предприятия нелегко.

Вместе с тем, в отдельных районах страны и по отдельным строительным организациям положение отличалось от общей и средней картины. Так,

<sup>285</sup> Казанский Ю.Н. Как живем, так и строим // Советская Россия. 12 августа 1999 г.

<sup>286</sup> Народное хозяйство Российской Федерации 1992. Ук. соч. С. 64.

<sup>287</sup> Там же. С. 121.

<sup>288</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 131.

<sup>289</sup> Там же.

<sup>290</sup> Там же.

<sup>291</sup> Там же.

<sup>292</sup> Там же. С. 137, 322.

в Москве, которая производила приватизацию самостоятельно, удалось сохранить под новыми наименованиями и организационными формами почти прежнюю структуру строительного комплекса<sup>293</sup>. На базе Минтрансстроя — крупнейшего строительного министерства была создана частная строительная корпорация Трансстрой, унаследовавшая, как, скорее всего, с преувеличением писала газета «Ведомости», «все мощности транспортного строительства» во главе с бывшим министром транспортного строительства Владимиром Брежневым<sup>294</sup>, ставшим и его основным акционером. Такое «чудо» приватизации могло произойти только в атмосфере хаоса начала 90-х гг. Как бы то ни было, в этой организации сумели сохранить и научный потенциал: в ней в конце 90-х гг. работали 60 докторов наук и более 300 кандидатов<sup>295</sup>. Аналогичное положение сложилось в «Стройтрансгазе», дочерней компании Газпрома, которая формально образовалась в 1990 г., но практически оказалась преемницей Миннефтегазстроя СССР, сохранив значительную часть его производственного и кадрового потенциала (юридическая сторона этого превращения не изучена и скорее всего весьма сомнительна). Именно этим объясняются «феноменальные успехи» этого предприятия: рост объема работ в сравнении с 1990 г. более чем в 100 раз и в сравнении с 1992 г. в 52 раза, победа в ряде внутренних и, что особенно важно, в иностранных тендерах<sup>296</sup>. Сохранение этого крупного строительного предприятия позволяло Газпрому обеспечить при необходимости крупные строительные работы, но на бесконкурентной основе и потому более дорогие. В то же время РАО ЕЭС не сумело сохранить крупные строительные организации, что в будущем грозило ей и электроэнергетике серьезными проблемами. Сохранялся некоторое время и ряд крупных территориальных и специализированных отраслевых строительных организаций (например, АО Роснефтегазстрой наряду со Стройтрансгазом) с объемом подрядных работ по тогдашнему (1993 г.) валютному курсу в сотни миллионов долларов<sup>297</sup>. В 1994 г. при поддержке заместителя начальника Октябрьской железной дороги, а в недалеком будущем министра МПС Николая Аксененко была создана крупнейшая Балтийская строительная компания<sup>298</sup>. Наконец, почти с нуля, но при активной поддержке мэра Москвы Юрия Лужкова в 90-е гг. была создана крупнейшая строительная компания «Ингеоком», расширившая свой штат с 4 чел. в 1987 г. до

<sup>293</sup> Состояние строительного комплекса Москвы в начале 90-х гг. описано публицистом В. Кучеренко (впоследствии он писал под именем Максим Калашников): в кн. «Москва — империя тьмы». М.: Палея, 1995. С. 82–108.

<sup>294</sup> Брежнев В. Надо свой труд оценивать правильно // Ведомости. 12 ноября 2001 г.

<sup>295</sup> Там же.

<sup>296</sup> Шрейбер А.К., Лисичкин В.А., Симчера. М. Опыт эффективной организации строительства в России // Экономика строительства. №12. 1995. С. 4–7.

<sup>297</sup> Основные показатели работы подрядных организаций // Экономика строительства. №6. 1994. С. 25.

<sup>298</sup> Найфельт В. Меня тогда подвел романтизм — деньги кончились // Ведомости. 7 июля 2004 г.

6 тыс. сотрудников в конце 90-х<sup>299</sup>. Таким образом, и в строительстве, пусть очень медленно, после первоначальной атомизации происходила концентрация производства. Но, конечно, здесь не было ничего подобного тому, что происходило в промышленности, где в 90-е гг. появились многочисленные финансово-промышленные группы.

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

«Атомизация» отрасли вовсе не была связана с ее спецификой. Как справедливо пишет тот же Ю.Н. Казанский, в США определяющую роль в строительстве играют 400 крупнейших генподрядных фирм во главе со знаменитой корпорацией *Bextel*, состоящей из пяти крупных компаний, строящей объекты по всему миру с общим объемом работ нашего прежнего союзного министерства, и заканчивается этот список фирмами, сопоставимыми с нашими прежними крупными трестами<sup>300</sup>. При том, что вокруг них «пасутся» много мелких субподрядчиков, которых не хватало в СССР.

Путь сохранения трестов, трансформировавшихся в инженерно-управленческую структуру, предлагался даже программой «500 дней»<sup>301</sup>, но был предан забвению в ходе приватизации в России.

Наряду с разукрупнением в результате приватизации больших строительных организаций в 90-е гг. продолжалось начавшееся в период перестройки образование новых строительных организаций. Общее число строительных организаций в результате обоих этих процессов выросло с 70 862 (из них 48 425 с численностью занятых до 100 чел.) до 137 156, из них 130 840 с численностью занятых до 100 чел.)<sup>302</sup>. Таким образом, общее число строительных организаций почти удвоилось, а наиболее мелких — почти утроилось в кратчайший срок. Это, конечно, явилось подлинной революцией в организации строительства в России со всеми плюсами и минусами (последних во всякой революции долгое время больше). Впрочем, по статистике, предприятий было еще больше (287 тыс.), что объясняется включением в их число филиалов и представительств<sup>303</sup>. Для характеристики экономического положения малых предприятий в строительстве воспользуюсь данными за 2002 г. В этом году их было 113 тыс. с общей численностью 1342,4 тыс. чел.<sup>304</sup> Таким образом, на одно малое предприятие пришлось в среднем 11,8 чел. Понятно, что образование в кратчайший срок новых строительных пред-

<sup>299</sup> Вождь «Ингеокома» // Компания. 15 октября 2001 г. С. 23–25.

<sup>300</sup> Казанский Ю.Н. Ук. соч.

<sup>301</sup> Переход к рынку. М., 1990. С. 162–163.

<sup>302</sup> Российский статистический ежегодник 2003. Ук. соч. С. 431.

<sup>303</sup> Там же. С. 315.

<sup>304</sup> Там же. С. 322.

приятый (с 1985 г. — более 100 тыс.) привело к их руководству огромное количество людей, никогда ранее не занимавшихся предпринимательской и самостоятельной руководящей коммерческой деятельностью. Уже период перестройки показал возникающие при этом риски. Так, примерно половина строительных кооперативов никакой физической продукции не создавала, вторая половина создавала «мелочевку»: гаражи, дачи, бани, склады, дороги и т.д.<sup>305</sup> Очевидно, что аналогичные явления возникали и в 90-е гг.

Оправдывая и объясняя стремительный процесс разукрупнения в строительстве в России, использовали два аргумента. Во-первых, по сравнению с развитыми странами в СССР и России было слишком мало строительных организаций, и происходивший в 90-е гг. процесс является общемировой тенденцией. Во-вторых, чрезмерные размеры строительных организаций делали их плохо управляемыми и негибкими. Одним словом, процесс разукрупнения должен был значительно повысить эффективность строительного производства. Поскольку этого в 90-е гг. не происходило, а происходило прямо противоположное, необходимо выяснить, в чем причины парадоксального, на первый взгляд, явления под данным углом зрения (были и другие важные причины). Думается, многие российские экономисты недостаточно вдумчиво, поверхностно подошли к причине многочисленности строительных организаций на Западе и их малочисленного состава. Многочисленные мелкие строительные организации в США, например, сосредоточили свою деятельность на двух направлениях<sup>306</sup>: строительстве индивидуальных домов и на специализированных строительных операциях в качестве субподрядчиков более крупных компаний, осуществляющих массовое жилищное и производственное строительство. В США после Второй мировой войны в связи с быстрым ростом благосостояния населения и широким распространением весьма льготных ипотечных кредитов подавляющее большинство городского населения предпочитало жить в индивидуальных домах на окраине городов. Таким образом, для массового индивидуального строительства как сферы деятельности мелкого строительного предпринимательства требовались два одновременных условия: очень высокий уровень доходов населения и развитое и дешевое ипотечное кредитование. Ни одного из этих условий не было в 90-е гг. Доходы основной части населения были очень низки, а ипотечного кредитования вообще не существовало.

Для развитого рынка специализированной строительной продукции также требовалось условие, которого не было и которое возникает годами, если не десятилетиями: высокая репутация предпринимателя и точность в

<sup>305</sup> Самусева Р. Приватизация в строительном комплексе: организационные проблемы // Экономика строительства. № 9. 1992. С. 7.

<sup>306</sup> Этот вопрос подробно рассмотрен в: Кочеврин Ю. Б. Мелкий бизнес в США. М., 1965. С. 92–97.

исполнении, обязательность по срокам и качеству. Для таких данных России недоставало времени и жесткой конкуренции.

В силу указанных причин многочисленные мелкие предприятия либо существовали на бумаге, либо выполняли мелкие заказы. К тому же, даже в США мелкие предприятия по издержкам заметно проигрывали крупным. Так, в конце 50-х гг. издержки по строительству одного и того же индивидуального дома у крупного предприятия составляли 5,9 тыс. долл., мелкого — 7,5 тыс. долл.<sup>307</sup> Мелкие предприятия в США выживали за счет более низкой оплаты труда своих работников и самих предпринимателей. Многие из них разорялись. Неочевидно к тому же, что структура строительного рынка в США была оптимальной.

Гигантизм строительных компаний в России был опасен, но неподготовленное и поспешное форсирование их разукрупнения в 90-е гг. оказалось еще более вредоносным. Тем не менее, среди множества «мертвых» или полуживых мелких предприятий находились и такие, которые в результате очень умелого руководства или личных связей (роль каждого из этих факторов невозможно установить) сумели выбиться в крупные и очень успешные. Так, в середине 90-х гг. возникли строительные предприятия, которые в нулевые годы XXI в. выбились в очень крупные. Упомяну среди них три: московскую группу компаний ПИК, питерские компании *Mirax* и ЛСР.

Нет данных о состоянии в 90-е гг. крупных и средних строительных организаций по объемам строительных работ (в отличие от США, где в ходе цензов определяются очень подробные данные). Но можно предположить, исходя из хотя бы примерного знания о состоянии строительных организаций в этот период в России, что доля крупных с объемом работ свыше 10 млн долл. по аналогии с США была определенно не меньше, а скорее даже заметно больше, чем в США в конце 80-х гг., где они составляли лишь 1,3% общего количества и сосредоточили 37% объема подрядных работ<sup>308</sup>. Это были, в основном, приватизированные бывшие крупные строительные организации. Но среди них не было гигантов строительной индустрии, типа Бехтель в США. И они, конечно, были несравненно менее эффективными.

Разумеется, экономические условия деятельности строительных компаний в России после начала радикальной экономической реформы коренным образом изменились. Исчезли плановые задания и плановые сбыт и снабжение, планирование остальных сторон деятельности строительных организаций. Выживание стало исключительно или преимущественно их соб-

<sup>307</sup> Там же. С. 97.

<sup>308</sup> Казанский Ю.Н., Немчин А.М., Никешин С.М. Строительство в США и России. СПб., 1995. С. 173.

ственным делом. Но отнюдь не результатом успешной конкуренции. Весь уклад постсоветской экономики и общества препятствовал тому. Главные проблемы для строителей в этот период — получение государственного или муниципального заказа, отвод земельных участков под строительство, разрешение на строительство, цены на строительные работы и ряд других решались преимущественно не в результате конкуренции, а в результате личных связей с чиновниками разных уровней, размера передаваемых взяток. Неоднократные попытки правительства внедрить тендер как единственный способ получения заказа на строительство имели незначительный успех либо тендеры проводились формально, отсекая нежелательных конкурентов. Этими факторами преимущественно определялись и экономические результаты строительных предприятий. В этих условиях трудно было ожидать повышения эффективности строительного производства. Оно, наоборот, как будет показано, неуклонно снижалось даже по сравнению с крайне плохим уровнем в советское время. Об этом обстоятельстве откровенно и почти единодушно писали исследователи положения в строительстве того периода. В тех редких случаях, когда проводились открытые торги на сооружение объектов, их чаще всего выигрывали иностранные подрядчики (например, из Турции и Югославии), обеспечивавшие более высокое качество, меньшие сроки строительства и более низкие цены. Всего в России к концу 1994 г. получили лицензию на право проведения строительных работ 1118 инофирм<sup>309</sup>. К сожалению, отсутствуют данные о доле иностранных фирм в общем объеме строительных работ в России в этот период, но, судя по многочисленным жалобам руководителей российских строительных компаний на несправедливую конкуренцию, эта доля была заметной.

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

Долгосрочные результаты проводившихся реформ в строительстве и общей макроэкономической ситуации состояли в том, что был в огромной

<sup>309</sup> Инофирмы в поисках доверия // Строительная газета. 25 ноября 1994 г.

степени подорван материальный и кадровый потенциал строительства. Это в меньшей степени относится к непроизводственному строительству, которое имеет меньшие масштабы для каждого объекта, и в гораздо большей степени — к производственному строительству, масштабы которого в тяжелой промышленности и на транспорте чрезвычайно велики и которое было развито в советский период. Разрушительный эффект преобразований в строительстве в полной мере сказался спустя много лет, когда появилась возможность развернуть значительное производственного строительства и при высокой потребности в нем. Так случилось в электроэнергетическом строительстве, очень развитом в советский период.

Когда в 2006 г. появились первые положительные результаты привлечения средств в образованные на базе РАО ЕЭС генерирующие компании, Анатолий Чубайс задумался (с очень большим опозданием!), как же обеспечить материальное воплощение этих средств. Предоставлю слово авторам рекламной книги о РАО ЕЭС и Анатолии Чубайсе, как ее реформаторе. «Я себе ясно представил, как бегаю по рынку с триллионами рублей и криком: “Ребята, кто возьмется подписать ЕРС-контракт и построить энергоблок? При том, что количество ЕРС-контракторов в России на тот момент — ноль. Чубайс начал думать по принципу исключения. Наши энергостроители? Не потянут. Вообще не понимают, что такое ЕРС-контракт с финансовой ответственностью генподрядчика. Кто-то из российских промышленных строителей? Не к кому обратиться — такого масштаба инвестиций в строительстве, как сейчас в энергетике, ни в одной отрасли нет»<sup>310</sup>. С отчаяния, главный рыночник и приватизатор задумался о воссоздании централизованной строительной организации электроэнергетического строительства. «Перед нами в очередной раз встала дилемма: опираться на рынок или нет? И я для себя решил — нет. Очень рискованно. Надо действовать иначе. Нужно создавать внутри РАО “ЕЭС” абсолютно-административным, корпоративным путем централизованного ЕРС-контрактора. Забирать у генерирующих компаний деньги, которые они привлекут через *IPO*, и все. Без оснований. Я дал — я забрал... создадим в РАО департамент, назначим начальника департамента»<sup>311</sup>. В качестве руководителей этого грандиозного строительного предприятия он решил нанять владельцев преуспевающих тогда строительных фирм. Это были руководители фирм «Баркли» и «*Mirax Group*» — Леонид Казинец и Сергей Полонский. Сергея Полонского он собирался назначить начальником департамента, Казинец должен был его контролировать в аппарате РАО ЕЭС. Но оба отказались от лестного предложения. Удивленному Чубайсу Сергей Полонский объяснил, что не видит

<sup>310</sup> Бергер, М., Ольга П. Крест Чубайса. М.: Колибри, 2008. С. 312–313.

<sup>311</sup> Там же. С. 313.

здесь бизнеса. «В итоге я сам додумался, в чем корень явления, — говорит Чубайс. — У девелоперского бизнеса в Москве совершенно фантастические особенности, которых, я думаю, вообще нет ни в одном бизнесе на планете... В Москве колоссальный разрыв между себестоимостью квадратного метра и рыночной ценой — соответственно полторы-две тысячи и четыре тысячи долларов в случае с «Федерацией» на момент того разговора... В энергетике такого бизнеса действительно нет»<sup>312</sup>. Мысль о том, чтобы пригласить профессионального энергостроителя и ему предложить создать с нуля мощную энергостроительную компанию если и приходила в голову, то показалась слишком сложной, да и жизнь РАО ЕЭС уже заканчивалась.

Этот эпизод показывает, до какого жалкого состояния было доведено строительство в результате реформ 90-х. Когда оно столкнулось со сложной строительной задачей, оказалось, что решать ее некому. С этим банкротством строительного комплекса столкнулся не кто иной, как один из крупнейших организаторов рыночных реформ в России

Подводя итоги периода постсоветских реформ в строительстве, экономист Т. Амалиев выделял следующие этапы: состояние гибридно-неустойчивое (1990–1994 гг.), состояние нецивилизованно-рыночное (1994–1997 гг.)<sup>313</sup>. В ходе этих преобразований отечественное строительство как отрасль и совокупность строительных организаций понесло огромные потери — количественные и качественные. Оно в этот период выживало. С разной степенью успешности. Более успешно гражданское строительство, поскольку спрос на строительство жилья хотя и сократился, но сохранился, преимущественно на элитное жилье и особенно на офисное, которого остро не хватало для размещения множества новых коммерческих организаций. Но и в гражданском строительстве в 90-е гг. выживание строительных организаций обеспечивалось за счет вздувания цен на их продукцию (возможного при наличии дружеских связей и взяток), существенного объема работ, не связанного напрямую со строительной деятельностью, так называемых работ и услуг для сторонних организаций и населения, увеличения работ по транспортировке грузов, ремонту офисов, домов и квартир, продаже производимых строительных материалов, аренде (лизингу) строительной техники и т.д.

Наиболее тяжелые удары понесло специализированное производственное строительство, то, что в США называется «*heavy constructors contractors*», буквально «контракторы тяжелого строительства»<sup>314</sup>, куда включается электроэнергетическое, трубопроводное, мелиоративное строительство, буровые работы, транспортное строительство (порты, аэродромы,

<sup>312</sup> Там же. С. 314.

<sup>313</sup> Амалиев Т. Ч. О многомерности подходов к оценке состояния строительного комплекса России // Экономика строительства. №2. 1997. С. 23.

<sup>314</sup> Казанский Ю. Н., Немчин А. М., Никешин С. М. Ук. соч. С. 165.

железнодорожные и шоссейные дороги и т.д.) В этих отраслях объем строительных работ, как правило, сократился в 5–7–10 и более раз, в связи с сокращением бюджетных ассигнований и расходов соответствующих частных компаний. Такое сокращение означало распад множества строительных организаций, «разбегание персонала» и потерю материальной базы. К каким фатальным последствиям это приводило, видно на примере электроэнергетического строительства.

Собиравшаяся в этот период статистическая информация свидетельствовала об удручающем финансово-экономическом положении строительных организаций. Так, даже официальная рентабельность продукции и активов в 1998 г. была ничтожной, намного ниже средней по экономике<sup>315</sup>. Ниже средних были и показатели платежеспособности строительных организаций, выше — их задолженность по заработной плате по отношению к среднемесячному фонду заработной платы<sup>316</sup>. В этих показателях отражалось особенно неудовлетворительное положение в строительстве. Тем не менее, банкротства строительных организаций были крайне редки. В этом отражалось не только несовершенство Закона о банкротстве и слабая заинтересованность их кредиторов в банкротстве, но, как пишут знатоки положения в отрасли, наличие скрытых доходов и денежных средств, которые позволяли в последний момент выполнять хотя бы часть своих обязательств.

## 2.2. Рыночные институты в сфере услуг

### 2.2.1. Транспорт

#### 2.2.1.1. Автомобильный транспорт общего пользования

Начну с автомобильного транспорта по нескольким соображениям. Во-первых, по выручке накануне экономических реформ это был второй вид транспорта в СССР после железнодорожного транспорта, лишь с небольшим отставанием от него (24,9 млрд руб. железнодорожный транспорт, 22,4 млрд руб. автомобильный транспорт общего пользования в 1990 г.)<sup>317</sup> Примерно одинаково было и число занятых на железнодорожном и автомобильном транспорте общего пользования. Во-вторых, на автомобильном транспорте общего пользования институциональные реформы происходили несравненно интенсивнее, чем на железнодорожном транспорте.

<sup>315</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 575.

<sup>316</sup> Там же. С. 580, 587.

<sup>317</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 600–601.

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

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

В обозначенный период в качестве главного средства реформирования автомобильного транспорта рассматривались приватизация и либерализация. При этом в обоих этих процессах выделялись грузовой и пассажирский транспорт. Пассажирский транспорт оставался преимущественно муниципальным и регулируемым, грузовой приватизировался и либерализовался. Это деление определялось острой социальной опасностью либерализовать цены на пассажирские перевозки. Единственным исключением были бурно развивавшиеся в 90-е гг. частные автобусные и таксомоторные перевозки по повышенным по сравнению с регулируемыми ценам.

Первоначально руководители автомобильного транспорта общего пользования (Министерство автомобильного транспорта РСФСР было ликвидировано еще в 1990 г.) планировали осуществить приватизацию всей отрасли централизованно, сохранив общее руководство ею в своих руках. Так, созданный вместо Министерства автомобильного транспорта в 1991 г. концерн «Росавтотранс» разработал план приватизации на основе преобразования автотранспортных предприятий в акционерные общества под руководством холдинга «Российская акционерная автотранспортная компания» или, позднее, Росавтотрансхолдинг, а областных территориальных производственных объединений в акционерные компании<sup>318</sup>. Однако этот план вступал в противоречие с планами российского правительства в этой области. Хотя он имел немалые достоинства, позволяя централизовать некоторые хозяйственные функции отрасли.

Автомобильный транспорт общего пользования относился к тем отраслям, которые ввиду относительно малых размеров и стоимости предприятий принадлежали к первоочередным в целях приватизации. По государственной программе приватизации на 1992 г. предусматривалась приватизация 60% предприятий автомобильного транспорта общего пользования<sup>319</sup>. Практически, речь шла о предприятиях грузового транспорта. В отношении

<sup>318</sup> Васильев А., президент концерна «Росавтотранс». Предстоит большая работа // Автомобильный транспорт. № 1 1992. С. 7.; Как выжить? Сохранить автотранспорт общего пользования // Автомобильный транспорт. №4. 1992. С. 5.

<sup>319</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России // Сб. документов. М., 1992. С. 50 (Приложение 2).

пассажирского автомобильного транспорта в этой программе предусматривалось, что приватизация объектов и предприятий городского пассажирского транспорта, кроме таксомоторного, и предприятий по его ремонту допускается только в соответствии с местными программами приватизации<sup>320</sup>. Эти местные программы, как правило, исключали пассажирский транспорт (кроме таксомоторного) из приватизации.

Программа приватизации на автомобильном транспорте общего пользования первоначально выполнялась очень плохо. В 1992 г. было приватизировано незначительное количество автотранспортных предприятий, вопреки плану приватизировать 60% этих предприятий. Не спешили приватизироваться АТП, опасаясь не справиться с самостоятельным выживанием в резко ухудшившейся экономической обстановке. Даже к началу 1994 г. было приватизировано из 2200 предприятий лишь около 1000, в том числе из грузовых АТП соответственно 1200–620, из смешанных АТП 600–280, из пассажирских АТП 610–91, среди которых 50% таксомоторных<sup>321</sup>. Таким образом, установленные на 1992 г. задания по приватизации автомобильного транспорта не были выполнены даже в 1993 г. При этом пассажирский автотранспорт оставался практически вне процесса приватизации, за исключением таксомоторного. Почти все территориально-производственные компании были акционированы. Концерн «Росавтотранс» был преобразован в компанию «Росавтотранс» в марте 1993 г. В эту компанию вошли в качестве акционеров почти все территориальные акционерные компании<sup>322</sup>. Таким образом, определенная централизация хозяйственной деятельности сохранялась. Вместе с тем, уже в 1993 г. выявился огромный рост частного автотранспорта общего пользования. Как отмечалось на общем собрании акционеров АК «Росавтотранс», он «по количеству автомобилей уже насчитывает столько единиц, сколько имелось в бывшем автотранспорте общего пользования республики»<sup>323</sup>. Поскольку в 1990 г. в автотранспорте общего пользования России насчитывалось 331 тыс. грузовых автомобилей (речь идет, скорее всего, именно о них), то уже в 1993 г. частный автомобильный транспорт по численности грузового подвижного состава значительно превзошел приватизированный и государственный, и муниципальный автотранспорт общего пользования, в котором насчитывалось только 223 тыс. грузовых автомобилей<sup>324</sup>. Производственная и социально-экономическая природа этого вновь возникшего частного грузового автотранспорта практически не описа-

<sup>320</sup> Там же. С. 48.

<sup>321</sup> Главный козырь грузового автотранспорта — терминально-экспедиторская система // Автомобильный транспорт. №6. 1994. С. 2.

<sup>322</sup> Там же.

<sup>323</sup> Там же. С. 3.

<sup>324</sup> Там же. С. 2.

на в экономической литературе. Можно полагать, что значительная его часть представляла собой производственный транспорт вновь возникших частных предприятий, который, таким образом, сравним с ведомственным транспортом. Вместе с тем, он частично в свободное от работы на предприятии время мог выполнять и функции транспорта общего пользования. Были здесь и вновь возникшие предприятия общего пользования, но число их неизвестно. Показательно, что уже в 1995 г. новый частный (называемый эвфемизмом «в собственности граждан») грузовой автотранспорт достиг 798 тыс. единиц<sup>325</sup>, намного превзойдя грузовой автотранспорт общего пользования. Такой бурный расцвет грузового автомобильного транспорта в собственности граждан в начале 90-х гг. объясняется несколькими обстоятельствами. Во-первых, в этот период были крайне низки цены на подержанные грузовые автомобили, от которых охотно избавлялись и производственные, и торговые предприятия, для них он оказался излишним, и сами автотранспортные предприятия в связи с сокращением объема перевозок (их парк сократился за 3 года на 100 тыс. единиц, или на одну треть), и даже Министерство обороны России, имевшее сотни тысяч грузовых автомобилей, ненужных при сокращении численности личного состава и расходов на оборону. Во-вторых, в этот период возникло множество частных предприятий, которые нуждались в грузовых автомобилях. В-третьих, цена и качество услуг автотранспортных предприятий очень часто были слишком обременительны для потребителей.

Только в 1997 г. появились данные о числе частных автоперевозчиков: 120 тыс.<sup>326</sup> В 1996 г., к которому относятся эти данные, в России в «собственности граждан» находилось уже 998 тыс. грузовых автомобилей<sup>327</sup>. На одного собственника, следовательно, приходилось уже более 12 автомобилей. Поскольку значительная часть собственников имела в распоряжении один-два грузовых автомобиля, можно сделать вывод, что в этот период, скорее всего, уже появились автопредприятия с числом автомобилей в 20–30, которые уже могли составить серьезную конкуренцию прежним автохозяйствам. Если принять во внимание бурный расцвет в этот период частного пассажирского транспорта, приходится признать, что на автомобильном транспорте общего пользования вновь возникший частный сектор доказал свои преимущества перед бывшим и мало изменившимся к лучшему крайне неэффективным общественным транспортом.

Конечно, создание значительного частного сектора в автомобильном транспорте создавало конкуренцию прежнему автомобильному транспорту общего пользования, отбирая у него часть клиентов. Особенно заметной

<sup>325</sup> Российский статистический ежегодник (РСЕ) 2003. М., 2003. С. 458.

<sup>326</sup> Автотранспортом нужно управлять: как это сделать // Автомобильный транспорт. № 5–6. 1997. С. 6.

<sup>327</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 458.

конкуренция частного автомобильного транспорта оказалась в сфере пассажирских перевозок. Здесь уже в начале 90-х гг. появилось очень большое количество частных маломестных автобусов (в том числе, начавших выпускаться довольно дешевых газелей-автобусов Павловского автобусного завода ПАЗ), цена на перевозки в которых была в 1,5–2 раза выше и которые отбивали более состоятельных клиентов у коммунального транспорта. Это можно было бы трактовать как очень крупный успех частного предпринимательства, если не учитывать ограниченные возможности коммунального транспорта при заниженных ценах на билеты и устаревшем автобусном парке. По сведениям из СМИ, затраты на приобретение автобусов окупались в частном секторе за год-полтора. При всех указанных оговорках, развитие частного пассажирского транспорта говорило о возможностях частной инициативы в этой относительно простой сфере предпринимательства. В сфере грузового автотранспорта аналогом этого успеха могли бы стать быстро растущие в этот период автоперевозки на дальние расстояния, но у нас нет данных о собственниках этих автомобилей.

Приватизация на грузовом автомобильном транспорте не была завершена и в 1994 г. Так, на начало 1995 г. было приватизировано только 56,7% всех автохозяйств России, осуществлявших грузовые перевозки, которые, однако, сосредоточили 73,3% грузового автопарка<sup>328</sup>. Таким образом, прогресс приватизации за 1994 г. был минимальным. В то же время, заметно выросло общее число автохозяйств: со 196 тыс. в 1994 до 229 тыс. в 1995 гг., со средней мощностью одного автохозяйства в 12 автомобилей<sup>329</sup>. Очевидно, что основная их часть находилась в ведомственном транспорте. Пожалуй, наиболее важным изменением в организации автомобильного транспорта общего пользования явилось исчезновение компании Росавтотранс. Сообщения о ее деятельности исчезли из журнала «Автомобильный транспорт». Видимо, территориальные автотранспортные компании сочли излишним ее существование. Общее регулирование отрасли осуществлял департамент автомобильного и городского электрического транспорта Минтранса РФ. Руководители этого департамента весьма скептически оценивали результаты приватизации. Так, заместитель директора этого департамента А. Пинсон говорил: «Приватизированные и государственные предприятия в настоящее время работают одинаково малоэффективно»<sup>330</sup>. Только к началу 1997 г. можно уверенно говорить о почти полном завершении приватизации на грузовом автомобильном транспорте. В этом году на предприятиях негосударственных форм собственности осуществлялось

<sup>328</sup> Дмитриев Е. Вывезет ли приватизация груз недоработок // Автомобильный транспорт. №1. 1996. С. 3.

<sup>329</sup> Там же.

<sup>330</sup> Там же. С. 4.

90% перевозок грузов<sup>331</sup>. Но к тому времени число автомобилей на транспорте общего пользования, к которому практически относились только бывшие государственные предприятия (без субъектов малого предпринимательства), равнялось только 213 тыс. грузовых автомобилей и уменьшилось до 177 тыс. в 1998 г.<sup>332</sup>, при 988 тыс. «в собственности граждан», из которых часть тоже относилась к автотранспорту общего пользования. Можно, таким образом, говорить о поражении старого автотранспорта. Причины этого поражения заслуживают специального рассмотрения. Достаточно ли при этом сослаться на очевидную и не изменившуюся крайнюю неэффективность прежних автохозяйств?

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

Для оценки роли крупных предприятий на грузовом автомобильном транспорте показательны данные по США, где этот вид транспорта был чрезвычайно развит. Из общего числа занятых в грузовом автомобильном транспорте в 1986 г. (1297 тыс. человек) на грузовом транспорте общего пользования (в 231 отчитывавшейся компании класса 1 с операционными доходами более 5 млн долл. в год) работало 396 тыс. чел., или 30,5% всех занятых. Они выручили 23,4 млрд долл. из 129,1 млрд в междугородних перевозках (18,1%). Причем, в этих компаниях имелось лишь 87 тыс. грузовиков<sup>333</sup>. Таким образом, на одну компанию в среднем приходилось 377 грузовиков и 101,2 млн долл. годовой выручки, что, определенно, было значительно больше, чем у средних советских автотранспортных предприятий общего пользования. Сопоставима (хотя и заметно меньше) их доля в выручке автомобильного транспорта.

<sup>331</sup> Куприн Е. На коллегии Минтранса было жарко // Автомобильный транспорт. №9. 1997. С. 32.

<sup>332</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 458.

<sup>333</sup> Statistical Abstract of the United States 1989. 109 edition. Washington. 1989. P. 589, 605.

Эти данные не вполне сопоставимы с российскими реалиями. Во-первых, в них представлены только крупные компании, мелких было наверняка значительно больше и они тоже составляли немалую долю в общей выручке автотранспортных предприятий общего пользования.

Во-вторых, эти данные относятся только к междугородному транспорту. В США по объему перевозок и выручке он заметно превосходил внутригородской. Так, в 1986 г. затраты на междугородские грузовые перевозки составили 129,1 млрд долл., а на внутригородские 84,1 млрд долл., то есть значительно меньше<sup>334</sup>. По советской и российской экономике аналогичных данных нет. Но данные о средней дальности перевозок на автомобильном транспорте общего пользования говорят о том, что междугородные перевозки в его деятельности занимали небольшое место. Так, в 1990 г. средняя дальность перевозки грузов на автомобильном транспорте общего пользования составляла только 21 км<sup>335</sup>, из чего следует, что основные перевозки осуществлялись внутри города. Эта разница определялась преимущественно крайне низким качеством российских дорог и высоким качеством дорог США. Грузовой автотранспорт США оказывался конкурентоспособным при перевозках на большие расстояния в сравнении с железнодорожным и водным транспортом, в то время как российский по этой причине — неконкурентоспособным. В анализируемый период средняя дальность перевозки грузов автомобильным транспортом общего пользования очень заметно выросла: до 35,6 км в 1998 г., что говорит о заметном повышении удельного веса междугородных перевозок грузов.

Длинный экскурс в состояние автомобильных грузовых перевозок США понадобился для того, чтобы показать, что крупный автомобильный транспорт общего пользования при определенных условиях действительно имеет преимущество перед транспортом отдельных компаний. И если в России он потерпел крах, то это, главным образом, объясняется его гнилостью уже в советский период, которая была усугублена в постсоветский период. В частности, по-видимому, многие автотранспортные предприятия, осуществлявшие преимущественно внутригородские перевозки, имели чрезмерную величину парка автомобилей. Заслуживает внимания, что в США из общего автопарка грузовых машин (33,8 млн), совершающих нерегулярные перевозки, в 77% автопредприятий был 1 автомобиль, в 11% — от 2 до 5 автомашин, 6% — от 6 до 19 автомобилей и только в 6% — более 20 машин<sup>336</sup>. На эти предприятия приходилась большая часть грузов, перевозимых автомобильным транспортом.

<sup>334</sup> Op. cit. P. 589.

<sup>335</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 587.

<sup>336</sup> Заметаллин И.И., Лукинский В.С., Кукушкин В.В. Факторы развития международных автомобильных перевозок // Экономические проблемы развития автомобильного транспорта. СПб., 1996. С. 72.

Помимо организационных и управленческих ошибок в деятельности прежнего грузового автопарка общего пользования, немалую роль в его крахе сыграла алчность руководства. Судя по свидетельствам новых владельцев грузовых автомобилей, в 90-е гг. легко было приобрести грузовой автомобиль по цене ящика водки. При этом речь шла преимущественно о транспорте общего пользования, ибо ведомственный транспорт сократился в этот период незначительно. Следовательно, произошла рукотворная катастрофа. К тому же, подавляющее число руководителей предприятий общего пользования не предпринимало мер по повышению эффективности использования автопарка.

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

Какое число из «собственности граждан» представляли собой новые предприятия общего пользования? Прямых данных на этот счет российская статистика не предоставляет. Возможно, ключом к ответу на этот вопрос выступает разница между общим числом крупных и средних специализированных предприятий (3,5 тыс.) и числом старых предприятий общего пользования — 2100<sup>337</sup>. Но уверенности в этом нет, так как тот же автор отдельно говорит о частных собственниках в количестве 120 тыс. (Минтранс России в 1999 г. оценивал число частных фирм в автотранспорте в 350 тыс.)<sup>338</sup> Но новые специализированные предприятия общего пользования имели значительно меньше автомобилей, чем старые. Впрочем, аналогичный процесс значительного уменьшения числа автомобилей на одно предприятие происходил и в прежних предприятиях, число которых росло, а общий парк значительно уменьшился.

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

<sup>337</sup> Кутрин Е. Автотранспортом управлять нужно. Как это организовать. Ук. соч. С. 6.

<sup>338</sup> Мы едем, едем, едем // Век. №47. 1999.

же, в этот период в соответствии с общим экономическим спадом произошел значительный спад перевозок грузов.

Если ориентироваться на официальные данные о финансовом состоянии грузовых автопредприятий, то оно было в этот период катастрофическим. Подавляющее большинство из них было убыточным<sup>339</sup>. Особенно удручающей была платежеспособность этих предприятий. Размер их кредиторской задолженности непрерывно рос и в 1997 г. составлял уже 3–4 месячных выручки. По оценке руководства Департамента автомобильного транспорта Минтранса РФ, подавляющее большинство из них по принятым тогда критериям подлежало банкротству. Этим катастрофическим показателям противоречили данные об огромном росте частных собственников и росте грузового автопарка. Рост грузового автопарка был просто уникальным явлением для российского транспорта: во всех остальных отраслях транспорта парк подвижного состава значительно сократился. Гораздо менее значительно, чем в других отраслях инвестиционного машиностроения, сократилось производство грузовых автомобилей. Значительные масштабы принял импорт грузовых автомобилей. С чего бы это такой приток предпринимателей и закупка автомобилей в убыточном автотранспорте?

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

В 90-е гг. грузовые автомобильные перевозки нашли выгодные направления своей деятельности. Они гораздо чаще стали производить перевозки на далекие расстояния, пользуясь «неразворотливостью» железнодорожного транспорта. Увеличение средней дальности перевозок приняло огромные масштабы. Произошла значительная экономия бензина. Об этом говорит сравнение потребления автобензина с динамикой парка грузовых автомоби-

<sup>339</sup> На коллегии Минтранса было жарко. Ук. соч. С. 35.

лей и объемом автоперевозок. Так, потребление автобензина предприятия народного хозяйства (без предприятий мелкого предпринимательства) по официальным данным сократилось в 1998 г. по сравнению с 1991 г. на 59%<sup>340</sup>, в то время как парк грузовых автомобилей, исключая грузовики в собственности граждан, даже вырос на 9% за этот период<sup>341</sup>. Я не привожу данные о динамике перевозок грузов и грузообороте, так как они крайне малодостоверны. Ориентиром может служить сокращение ВВП за 1992–1998 гг. на 33% по альтернативным оценкам, что значительно ниже сокращения потребления автобензина. Есть, однако, веские основания считать, что реально потребление автобензина автотранспортом народного хозяйства снизилось значительно больше, чем по официальным данным. Если вычесть из общего производства автобензина его потребление автотранспортом народного хозяйства, то должно получиться его потребление личным автотранспортом (экспорт и импорт автобензина были незначительными). В 1991 г. производство автобензина в РФ составило 38,8 млн т<sup>342</sup>, в 1998 г. — 25,9 млн т<sup>343</sup>. В то же время потребление автобензина предприятиями народного хозяйства (отраслей экономики) по официальным данным сократилось с 22,4 млн т в 1991 г. до 9,2 млн т<sup>344</sup>. На потребление личным легковым транспортом остается, следовательно, в 1991 г. 16,4 млн т и в 1998 г. — 16,7 млн т, или лишь на 1,8% больше. Между тем, парк личных легковых автомобилей за этот период вырос с 8,67 млн штук в 1990 г. до 17,76 млн штук в 1998 г.<sup>345</sup>, или более чем в 2 раза. Даже с учетом перехода на более экономичные западные легковые автомобили, огромная разница с исчисленной динамикой потребления автобензина на легковом автомобильном транспорте очевидна. Следовательно, фактическое потребление автобензина на грузовом автотранспорте было значительно меньше, чем показывает статистика. Это и неудивительно, ее возможности учесть это потребление после 1991 г. были ничтожными.

Каков же общий итог реформ в грузовом автотранспорте? Привели они к росту или падению его эффективности, как было в отраслях реальной экономики и, забегая вперед, в других отраслях транспорта? Нелегко дать ответ на этот вопрос. По одним измеримым показателям произошло снижение эффективности (использование парка). Снизилась и производительность труда, если измерять ее объемом грузоперевозок и числом водителей: объем перевозок по сравнению с 1991 г. снизился в соответствии с динамикой ВВП примерно на треть, средняя дальность перевозок выросла более чем на 70%,

<sup>340</sup> РСЕ 2003, Ук. соч. С. 460.

<sup>341</sup> Там же. С. 458.

<sup>342</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 320.

<sup>343</sup> РСЕ 2003, Ук. соч. С. 360.

<sup>344</sup> Там же. С. 460.

<sup>345</sup> Там же. С. 458.

грузооборот, следовательно, вырос на 14%. В то же время общий парк грузовиков и, следовательно, водителей вырос на 55% и производительность труда снизилась на 26,5%. По другим (потребление горючего) — значительное улучшение. При большей доле в себестоимости потребления горючего, чем амортизации, совокупный эффект оказывается положительным, но здесь следует учесть значительную заниженность стоимости основных фондов, что может повернуть эффект в противоположную сторону. К тому же, снизилась производительность труда, которая могла компенсироваться снижением реальной заработной платы водителей в этот период. Более важное влияние реформы оказали на улучшение обслуживания клиентов, традиционно игнорируемый фактор оценки работы транспорта в советской экономике, куда входят своевременность доставки грузов, сохранность грузов и т.д. Можно почти уверенно утверждать, что обслуживание клиентов заметно улучшилось, поскольку у них появился выбор между автоперевозчиками. Таким образом, здесь скорее всего произошло повышение эффективности работы. Даже разукрупнение автопарка, в отличие от других отраслей, могло пойти на пользу, ибо преимущества масштаба предприятий в этом секторе были меньше, чем в отраслях реальной экономики.

Следует иметь в виду, что в этой отрасли не появилось крупных и даже средних капиталистов. Но крупных капиталистов в сфере автоперевозок не было и в США. Появился огромный сектор мелкого предпринимательства, занявший вместе с техническим обслуживанием и ремонтом, автозаправками значительное количество людей. Только в сфере международных перевозок раздробленность и маломощность российских автопредприятий создавала серьезные проблемы, и выгодное направление автоперевозок в этот период уверенно захватили иностранные автопредприятия. Так, в 1998 г., по данным Минтранса России, доля российских автоперевозчиков в наиболее прибыльных международных автоперевозках в Россию и из России составила лишь 23,6%<sup>346</sup>. Вот где сказалась крайняя слабость российских автопредприятий.

О состоянии пассажирского автотранспорта в 90-е гг. намного меньше сведений, чем о состоянии грузового автотранспорта. Нет сведений о числе автобусов и такси в распоряжении граждан. Эти пробелы в статистике приходится восполнять на основе косвенных данных. Достаточно надежны данные о динамике парка автобусов на пассажирском транспорте общего пользования: число автобусов у него сократилось с 60,3 тыс. штук в 1990 г. до 57,9 тыс. в 1998 г.<sup>347</sup> В то же время сообщается, что число автобусов общего

<sup>346</sup> Мы едем, едем, едем // Век. №47. 1999.

<sup>347</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 456.

пользования сократилось за тот же период со 153 тыс. до 117 тыс.<sup>348</sup>. Разница, очевидно, объясняется включением в число автобусов общего пользования, в противоположность методам статистики грузового автотранспорта, автобусов, принадлежащих предприятиям и организациям. В таком случае, последний сократился с 92,7 тыс. штук в 1990 г. до 59,1 тыс. штук, что легко объясняется огромным сокращением численности занятых в предприятиях и организациях в этот период и их большими финансовыми трудностями, не позволявшими им содержать значительный автобусный парк. Небольшое сокращение автобусного парка предприятий общего пользования объясняется огромным (почти в 2 раза) сокращением пассажирских перевозок на этих предприятиях и огромными финансовыми трудностями пассажирских автопредприятий. Какие же размеры принял в этот период частный пассажирский автобусный транспорт? Для ответа на этот вопрос необходимо обратиться к данным о производстве автобусов в РФ в этот период. Оно сократилось незначительно: с 51,9 тыс. до 45,7 тыс. в 1998 г.<sup>349</sup> Уже одно это говорит о том, что частный автотранспорт развивался в этот период чрезвычайно быстро, поскольку у предприятий и организаций, за редкими исключениями, не было средств для приобретения новых автобусов. Если предположить, что весь выпуск автобусов приобретался частными фирмами, то при среднем выпуске автобусов в 48,8 тыс. штук за 8 лет они могли приобрести 390,4 тыс. автобусов, что значительно больше, чем у предприятий общего пользования. Правда, эти автобусы были намного менее вместительными, но и с учетом данного обстоятельства их провозная способность оказалась не меньше провозной способности предприятий общего пользования. Проведенный нами расчет и выводы из него подтверждаются данными о структуре автобусного парка в одном из крупнейших городов России — Новосибирске. Правда, эти данные относятся к 2006 г., но главные изменения в структуре автобусного парка произошли в 90-е гг. и вряд ли картина с тех пор серьезно изменилась. По данным департамента транспорта и дорожно-благоустройства мэрии Новосибирска, в городе работал 451 муниципальный автобус, и оборот муниципального транспорта составил в 2005 г. 965,4 млн руб. В то же время около 900 частных перевозчиков зарегистрировали 2245 автобусов различной вместимости, из них только 176 единиц — большой вместимости, 1214 — «Газели», 1035 — «Пазы». По оценкам мэрии Новосибирска, оборот частного пассажирского транспорта составил более 3 млрд руб.<sup>350</sup>, т.е. более чем в 3 раза больше, чем муниципального (поскольку число частных автобусов в 5 раз превысило число муниципальных — это

<sup>348</sup> Там же. С. 458.

<sup>349</sup> Там же. С. 370.

<sup>350</sup> *Коберник О.* Размер имеет значение // *Ведомости.* 27 марта 2006 г.

вполне возможный результат). Выявились также наличие довольно крупных пассажирских автотранспортных компаний. Некоторые из них на конкурсе по замене машин небольшой грузоподъемности на автобусы с большей грузоподъемностью выразили готовность приобрести 10–11 автобусов<sup>351</sup>, что означает наличие 2–30 автобусов (при средней величине менее 3 автобусов на одно предприятие).

Откуда же брались средства на приобретение частных автобусов? Развитие этих предприятий было аналогичным эволюции грузовых автоперевозчиков: приобретение машин по дешевке у ведомственного автотранспорта, быстрая окупаемость и затем приобретение новых автобусов. Возникает и другой вопрос: почему население пользовалось услугами намного более дорогого частного автотранспорта вместо пассажирского автотранспорта общего пользования, парк которого сократился незначительно. Частично потому, что в этот период из-за большого износа значительная часть автобусов не выходила на линию, находясь на ремонте. Частично потому, что этот транспорт был более комфортабелен, из-за дороговизны менее переполнен пассажирами и в нем, как правило, можно было сидеть, а не стоять, как в автомобильном транспорте общего пользования. Как бы то ни было, возникновение очень значительного частного сектора на пассажирском транспорте общего пользования позволило решить проблему пассажирских автоперевозок в 90-е гг. для лиц со средними доходами. Создание за 8 лет с нуля мощного частного пассажирского автотранспорта с парком, превышающим общественный сектор и объемом перевозок, близким к нему, создававшимся десятилетиями, может показаться экономическим чудом. Анализируя причины успехов частного пассажирского автотранспорта, нельзя забывать, что частные автоперевозчики в этот период практически не платили налоги и у них были в 2–2,5 раза более высокие тарифы. Тем не менее, создание частного пассажирского автотранспорта следует признать серьезным успехом частного предпринимательства в России.

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

<sup>351</sup> Там же.

Но если общественный автобусный автотранспорт сохранился, то таксомоторный практически умер. Число таксомоторов сократилось с 54 тыс. в 1990 г. до 7 тыс. в 1998 г.<sup>352</sup> Основная причина этой «смерти» уже была названа: приватизация. Но ее особенность в этом виде транспорта состояла в том, что руководство таксомоторных парков, по-видимому (в известной мне литературе происходившие там процессы не описаны), предпочло, не утруждая себя налаживанием их деятельности, пользуясь бесконтрольностью и попустительством со стороны органов власти, продать с немалой выгодой для себя подвижной состав, скорее всего своим шоферам, которые перестали считать себя таксистами, чтобы не связываться с обременительными правилами для таксомоторных парков. Вследствие распада таксомоторных парков обслуживание пассажиров такси катастрофически ухудшилось в 90-е гг. Если в советское время услугами такси могли пользоваться лица со средним достатком, то в 90-е гг. тарифы на услуги частных автомобилистов с легковыми машинами (их называли «бомбилами»), которые пришли на смену такси, настолько выросли, что ими могли пользоваться только богатые люди. К тому же, и число лиц со средними доходами значительно снизилось.

Говоря о частном автотранспорте в 90-е гг., следует иметь в виду, что он был намного опаснее общественного или приватизированного (число аварий на нем было в 3 раза больше). Это объясняется двумя причинами: слабым уровнем подготовки многих водителей, которые получили профессиональное образование в 90-е гг., когда качество его резко ухудшилось, и неопытностью и безответственностью новых руководителей автотранспортных предприятий.

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

<sup>352</sup> Там же. С. 458.

ния, более высокие тарифы на пассажирском транспорте). Другое дело, что этими преимуществами сумели неплохо воспользоваться.

### 2.2.1.2. Железнодорожный транспорт

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

Вместе с тем, уже в первом периоде произошли некоторые организационные изменения в этой очень старой и потому консервативной (в хорошем и плохом смысле) хозяйственной структуре. Консервативность этой отрасли оказалась настолько значительной, что даже в начале XXI в. журнал «Коммерсант» назвал эту отрасль единственным крупным заповедником «социализма»<sup>353</sup>. Тот же журнал тогда же, однако, отметил: «Любопытно, что необходимость подготовки к рыночным отношениям в МПС осознали еще до развала СССР и постсоветский период у железнодорожников начался на год раньше»<sup>354</sup>.

Таким первым шагом явилось подписание протокола о создании совместного предприятия по эксплуатации БАМ с американской железнодорожной компанией<sup>355</sup>. Это, конечно, крупное хозяйственное решение, учитывая масштабы БАМ. Однако американские эксперты, побывав на БАМе, вскоре отказались от этого решения под очень характерным предложением: «БАМ работоспособен, но действует в вальжном режиме»<sup>356</sup>. Таким образом, первый капиталистический блин на железнодорожном транспорте обернулся комом.

Решающим критерием для оценки институциональных изменений на железнодорожном транспорте является распространение на него приватизации. Программа приватизации на 1992 г. не исключила железнодорожный транспорт из числа объектов, подлежащих приватизации. Она лишь отнесла этот вид транспорта, наряду с другими (кроме автомобильного), к числу

<sup>353</sup> 10 лет капитализма в России. Кому принадлежит Россия. М., 2003. С. 125.

<sup>354</sup> Там же. С. 126.

<sup>355</sup> Там же.

<sup>356</sup> Там же.

объектов, решение о приватизации которых принимает правительство РФ<sup>357</sup>. Однако, если в авиационном, морском и речном транспорте приватизация, по решению правительства РФ, начала производиться уже в 1992 г., решение о приватизации на железнодорожном транспорте так и не было принято в этот период. Что и дало основание назвать железнодорожный транспорт «крупным заповедником социализма». Можно видеть две причины такого положения. Во-первых, исключительная сложность приватизации железных дорог. Их расчленение в целях приватизации явным образом могло резко снизить их эффективность. Неясны были и принципы такого расчленения. Проще говоря, правительство испугалось исключительной сложности этой задачи и предпочло отложить ее до более подходящего времени, до завершения приватизации в других отраслях. К тому же, было хорошо известно, что железнодорожный транспорт оставался государственным в ряде капиталистических стран и приватизировался там в последнюю очередь с неочевидными результатами. Во-вторых, ожесточенное сопротивление такому решению оказывало тогдашнее руководство Министерства путей сообщения. Трудно сказать, чего больше было в этой позиции: здорового консерватизма и патриотизма или нежелания терять власть.

Тем не менее, несмотря на отсутствие приватизации, некоторые институциональные изменения все же происходили. Как и в других отраслях, они происходили прежде всего и раньше всего в сфере наиболее доходных внешнеэкономических связей. В январе 1993 г. МПС принимает решение о создании в Швейцарии совместного со своими западными кредиторами предприятия в составе образованного еще в 1989 г. «Желдорэкспорта» для обслуживания транзитных перевозок по территории России под названием *Trasrail AG*. После принятия решения, что госструктуры не имеют права заниматься коммерческой деятельностью, доля МПС в этом СП будет передана 17 железным дорогам<sup>358</sup>. Таким образом, в перевозочном процессе в России, пусть и в роли посредника, появился частный собственник. Это СП впоследствии явилось источником многочисленных злоупотреблений. О его положительной роли (если она была, что вероятно) не сообщалось.

Нельзя сказать, что плодами капитализма руководители железных дорог не пользовались, оставаясь белыми воронами среди российских хозяйственников. В феврале 1993 г. Генеральный прокурор РФ Валентин Степанков на пресс-конференции объявляет о фактах злоупотреблений, выявленных на 7 железных дорогах России (из 17), по которым было возбуждено около десяти уголовных дел<sup>359</sup>. Наиболее громким из этих злоу-

<sup>357</sup> Экономическая политика правительства России. М., 1992. С. 31–34.

<sup>358</sup> 10 лет капитализма в России. Ук. соч. С. 127–128.

<sup>359</sup> Там же. С. 128.

потреблений было получение начальником Октябрьской железной дороги Анатолием Зайцевым за участие в деятельности совместного российско-финского предприятия фантастического по тем временам оклада<sup>360</sup>. Анатолию Зайцеву был объявлен выговор и всем сотрудникам министерства было приказано выйти из совместных предприятий.

В марте 1993 г. МПС учреждает особый институт — фрахтовых агентов. Фрахтовщики получают возможность пользоваться при перевозках грузов льготными тарифами, но с условием взимания с клиентов-должников «живых денег», которые должны перечисляться на счета отделений МПС. Права генерального фрахтовщика получает швейцарская фирма *Transrail*<sup>361</sup>. По-видимому, этот новый институт посредников — удобное средство для выкачивания денег из МПС в пользу частных лиц, прямо или косвенно связанных с руководством МПС, железных дорог и отделений железных дорог. Непонятно, почему эти функции не могли выполнять напрямую сами отделения железных дорог.

В июле 1993 г. МВД России сообщило, что на железнодорожный транспорт приходится 80% от общего числа хищений на транспорте<sup>362</sup>. Это могло и не говорить об особой криминогенности железнодорожного транспорта: просто он перевозил большую часть грузов и МВД работал на нем более интенсивно, чем, скажем, на автомобильном транспорте. Но если вспомнить о нарушениях, вскрытых прокуратурой РФ, картина злоупотреблений на железнодорожном транспорте выглядит достаточно зловещей. Тем не менее, до суда было доведено только одно дело должностного лица весьма малого масштаба (директор топливно-энергетического предприятия МПС «Волжск-транстоп»), который получил смехотворный приговор: 3 года условно<sup>363</sup>.

В мае 1994 г. МПС получает право самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки грузов и ставки на погрузочно-разгрузочные работы, что открывает огромные возможности их повышения<sup>364</sup>.

Только в 1996 г. снова возник вопрос о приватизации железнодорожного транспорта. Его периодически поднимал Международный валютный фонд при выделении кредитов России. В апреле Минэкономики и Центральный банк России при поддержке вице-премьера Владимира Каданникова, откликаясь на эти требования МВФ, предложили создать федеральную железнодорожную службу, действующую на коммерческих началах. Обосновывая это предложение, Каданников сделал следующее, видимо, недалекое от ис-

---

<sup>360</sup> Там же.

<sup>361</sup> Там же.

<sup>362</sup> Там же.

<sup>363</sup> Там же.

<sup>364</sup> Там же. С. 129.

тины, заявление: «Работа МПС взяла за горло всю экономику страны»<sup>365</sup>. Министр МПС считал намерения Минэкономики и ЦБ России «попыткой развалить государственную систему железнодорожного транспорта». По его словам, «идея акционирования и приватизации российских железных дорог исходит от западных кредиторов и Международного валютного фонда, а определенные силы в правительстве их опрометчиво поддерживают»<sup>366</sup>.

Единственным малым шагом по приватизации явился Указ Президента РФ от 8 ноября 1997 г., которым предписывалась приватизация предприятий МПС «второго уровня» — ремонтных, строительных и подрядных — при сохранении контрольного пакета акций в руках государства<sup>367</sup>. При всей незначительности этого шага, с точки зрения удельного веса этих предприятий в хозяйстве МПС, он имел знаковое звучание — «остров социализма» начали затоплять «волны» приватизации.

После назначения первым вице-премьером «младореформатора» Бориса Немцова правительство берет линию на реформу естественных монополий, в том числе и железнодорожного транспорта. В декабре 1997 г. Борис Немцов заявляет на коллегии МПС, что реформа железнодорожной отрасли намечается на начало 1998 г.<sup>368</sup> Практическая реализация этого «нового курса» легла на плечи нового министра путей сообщения — Николая Аксененко, который в апреле 1997 г. сменил прежнего министра. В январе 1998 г. МПС принимает концепцию структурной реформы железнодорожного транспорта, которая кладет начало новому этапу его развития. Однако детализация и практическая реализация этой концепции будет осуществляться уже за пределами данного периода.

Разумеется, переход к рынку повлек большие изменения в характере деятельности железных дорог в России. Исчезли планы перевозок и другие директивные задания. Практически прекратилось бюджетное финансирование железнодорожного транспорта. В своей деятельности он должен был теперь рассчитывать только на себя. Правда, в 1994 г. МПС получило неслыханную для государственной естественной монополии привилегию — устанавливать самостоятельно тарифы на перевозки грузов, но и прежде его в этом вопросе не обижали. Так, в 1992–1993 гг. тарифы на грузовые перевозки железнодорожным транспортом росли намного быстрее, чем по другим видам транспорта и по продукции производственно-технического обеспечения<sup>369</sup>. Эта тенденция продолжалась и в дальнейшем, до 1996 г. Только в этом году рост тарифов прекратился при продолжающемся росте оптовых цен в промышленности. Однако накопленный за предыдущий период «жи-

<sup>365</sup> Там же. С. 130.

<sup>366</sup> Там же.

<sup>367</sup> Там же. С. 131.

<sup>368</sup> Там же. С. 132.

<sup>369</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 292–293.

рок» за счет быстрого роста тарифов на грузовые перевозки был весьма значительным. Только в качестве примера: доля транспортной составляющей в цене сибирского алюминия выросла с 11,5% в 1990 г. до 19% в 1998 г.<sup>370</sup> В результате этого безудержного роста грузовых железнодорожных тарифов, лес (один из самых грузоемких продуктов) стало везти дешевле из Архангельска в Москву, на расстояние более тысячи километров, автомобильным транспортом, чем по железной дороге<sup>371</sup>. В разнице динамики тарифов на грузовом железнодорожном и автомобильном транспорте секрет их различной динамики в 90-е гг. Подтверждаются слова Каданникова о том, что железнодорожный транспорт взял за горло экономику.

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

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

### 2.2.1.3. *Авиационный транспорт*

Авиационный транспорт, с точки зрения особенностей своей деятельности, занимает промежуточное место между железнодорожным и автомобильным транспортом. В силу дороговизны приобретения и содержания авиационной техники и высоких требований к летному персоналу, он не может быть расчленен на множество небольших компаний. С другой стороны, он не требует столь высокой централизации управления перевозками,

<sup>370</sup> *Птичий А.* Железный тариф // Финансовые известия. 3 июня 1999 г.

<sup>371</sup> *Никольский С.* Тарифы «железки» — впереди паровоза // Российская газета. 8 апреля 1999 г.

как железнодорожный транспорт. Эта особенность авиатранспорта хорошо видна в его организации в стране, сходной по размерам с Россией, — США, в которой имеется примерно 3000 авиатранспортных компаний. При этом, однако, большую часть пассажирских перевозок осуществляют 40 пассажирских компаний (пассажирские перевозки являются основной частью деятельности авиационного транспорта). Это говорит все же о преимуществах крупных по размерам компаний, особенно при перевозках на дальние расстояния, где требуются наиболее дорогие самолеты и квалифицированные пилоты.

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

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

Первоначально особенности авиационного транспорта как объекта приватизации хоть как-то учитывались в законодательстве о приватизации. Так, в основных положениях программы приватизации на 1992 г., утвержденных Указом Президента РФ от 29 декабря 1991 г., предусматривалось, что решения о приватизации авиационного транспорта принимаются правительством РФ<sup>372</sup>. Однако уже в государственной программе приватизации на 1992 г., утвержденной Верховным Советом РФ 11 июня 1992 г., приватизация авиационного транспорта должна была осуществляться решениями Госкомимущества, правда, по согласованию с отраслевыми министерствами<sup>373</sup>. Этим Госкомимущество обезопасило себя, хотя бы частично, от возможных изменений в руководстве правительства РФ.

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

«Аэрофлот» в административном отношении был разбит на авиапредприятия по территориальному принципу. При этом учитывалось деление на внутренние и международные линии. Поскольку мощность и техническая оснащенность авиапредприятий была различной, при проведении приватизации по стандартной методике образовывались резко отличные по размерам и доходности компании. Понятно, например, что компании, способные осуществлять

<sup>372</sup> Экономическая политика правительства РФ. Документы и комментарии. М., 1992. С. 34.

<sup>373</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сб. документов. М., 1992. С. 47.

международные перевозки, заведомо должны были быть наиболее доходными. Такими возможностями обладало ограниченное число авиапредприятий, оснащенных дальне- и среднемагистральными самолетами. А предприятия, оснащенные самолетами и вертолетами местного сообщения, — наименее доходные. Это обстоятельно следовало учесть при проведении приватизации, чего не было сделано. И не только, убежден, из-за поспешности ее проведения. Наиболее крупными и технически оснащенными были авиапредприятия, размещались в Москве, рядом с центральным аппаратом Департамента воздушного сообщения Минтранса России, о чьих интересах больше всего пеклись.

В результате произведенных в 1992–1994 гг. акционирования и приватизации, в 1995 г. в России вместо одной гигантской авиакомпания возникли 418 компаний (лицензии имели 390)<sup>374</sup>. Следует отметить, что число возникших в результате приватизации авиакомпаний оказалось намного больше, чем было предприятий у «Аэрофлота». Это означает, что в процессе приватизации отдельные предприятия дробились. Подавляющая часть из них были акционированные и приватизированные предприятия бывшего «Аэрофлота». Государство имело в этих компаниях либо контрольный, либо блокирующий пакет акций, сохраняя, таким образом, рычаги воздействия на их деятельность. Некоторые компании не были акционированы и приватизированы, оставались государственными. Можно не сомневаться, что процесс приватизации на авиатранспорте носил столь же номенклатурный характер, как и в других отраслях экономики, хотя конкретных фактов в литературе и прессе найти не удалось. Возможно, эта отрасль не привлекала в этом отношении столь же пристального внимания прессы, как некоторые другие отрасли. Возможно, масштабы этой номенклатурной приватизации были все же меньше.

Очевидно, что все эти компании, большинство из которых имело по 2–3 самолета, оказались в существенно разных экономических условиях. В наиболее благоприятных условиях оказались авиакомпании, оснащенные дальне- и среднемагистральными самолетами и осуществлявшие международные рейсы, которые в этот период быстро расширялись в условиях снятия ограничений на международные поездки и колоссального расширения международных деловых и бытовых связей. Здесь особенно выделялась компания «Аэрофлот-международные линии», которая почти монополизировала международные пассажирские перевозки, опираясь на свой советский опыт и заключенные еще в советский период межправительственные соглашения. В связи с катастрофическим реальным обесценением рубля, эта компания могла получать большие прибыли от международных перевозок. В несравненно худшем положении оказались авиакомпании, осуществлявшие внутренние перевозки. Их объем катастрофически снизился в

<sup>374</sup> Заварский Л. Клиническая смерть // Коммерсант-Daily. 20 февраля 1996 г.

1992–1995 гг. в связи с огромным сокращением реальных доходов основной части населения и огромным ростом цен на топливо. Попытка компенсировать ухудшение этих условий за счет роста цен на авиабилеты приводила лишь к сокращению потока пассажиров.

Возникла ли конкуренция в сфере авиаперевозок в результате появления множества авиакомпаний? Безусловно, в крупных центрах воздушных сообщений, куда прибывали самолеты многих авиакомпаний, особенно в Москве, куда прибывали и самолеты иностранных авиакомпаний. Ее почти не было в мелких по грузообороту аэропортах и в местном сообщении. Но даже в крупных аэропортах эта конкуренция не была равной. «Аэрофлот» имел массу экономических и даже административных преимуществ (российским чиновникам настоятельно рекомендовалось пользоваться услугами «Аэрофлота»<sup>375</sup>). Тем не менее, наличие пусть и ограниченной конкуренции толкало к повышению эффективности перевозок и улучшению качества обслуживания пассажиров.

Экономическое положение авиакомпаний в период резкого, по необходимости, сокращения авиаперевозок грузов и пассажиров оставалось крайне тяжелым. Оно осложнялось также резким ростом цен на авиационное топливо и другие элементы материально-технического обеспечения. Каким же образом выживало множество компаний в этих условиях, особенно региональные и местные компании, осуществлявшие местные перевозки, число которых значительно сократилось? На эти компании приходилось большинство самолетного парка, но они производили меньшую часть перевозок. Очевидно, что часть авиакомпаний просто числились на бумаге. Так, в печати сообщалось, что «реально на рынке работает лишь около 150 перевозчиков, 37 из них выполняют 80% всех авиаперевозок»<sup>376</sup>.

«Секрет» длительного выживания множества убыточных авиакомпаний, как мне представляется (это лишь гипотеза), состоит в том, что они реализовывали избыточную авиатехнику, образовавшуюся еще в советский период. Эта избыточность образовалась, по-видимому, по двум причинам. Во-первых, гражданская авиация имела значительные мобилизационные мощности. Напомню, что уже на второй день ВОВ гражданская авиация была подчинена Наркомату обороны СССР и выполняла, преимущественно, в течение всей войны воинские перевозки. Во-вторых, самолетный парк использовался гораздо хуже, чем в капиталистических странах (не отличаясь в этом отношении от других видов основных фондов).

Для иллюстрации худшего использования авиационной техники в СССР приведу сравнение количества самолетов в капиталистических странах и СССР. «К началу 1986 года в составе парка авиакомпаний капиталистиче-

<sup>375</sup> Бовин А. Записки ненастоящего посла. М., 2001. С. 70–73.

<sup>376</sup> Заварский Л. Клиническая смерть. Ук. соч.

ских стран насчитывалось 9410 самолетов с максимальной взлетной массой свыше 9 т»<sup>377</sup>. Эти компании перевезли в 1985 г. 770 млн пассажиров и 10 млн т груза<sup>378</sup>. В том же году в СССР было перевезено 113 млн пассажиров<sup>379</sup>, или 14,6% от перевозок пассажиров в капиталистических странах. Правда, в том же году было перевезено 3,2 млн т грузов, или 32% от перевозок грузов в капиталистических странах, но грузовые перевозки занимали небольшой удельный вес в выручке гражданской авиации СССР.

Данные о количестве самолетного парка в СССР не публиковались. Но косвенные сведения можно получить по данным о самолетном парке России, которые начали публиковаться с 1995 г. В 1995 г. в России насчитывалось 4073 самолета и все они были с взлетным весом более 9 т<sup>380</sup>. По сравнению с 1985 г. этот парк существенно сократился. Кроме того, авиапарк СССР был значительно больше авиапарка России. Поэтому можно полагать, что авиапарк СССР насчитывал более 6000 самолетов, преимущественно пассажирских. Таким образом, имея количественно две трети авиапарка капиталистических стран, СССР выполнял лишь около 15% перевозок пассажиров, или использовал его в 4 раза хуже. Получается, что авиатранспорт в СССР по использованию основных фондов оказался одним из наименее эффективных. Правда, используемый мною показатель является весьма грубым. Он не учитывает ни общую вместимость всего пассажирского парка, ни его возраст, ни размер мобилизационных мощностей. Но порядок величин он все же отражает. И подтверждает общую закономерность, что чаще всего в новейших отраслях экономическое отставание СССР в 70–80 гг. было наиболее сильным. О том же говорит и сопоставление этих стран по показателю производительности труда в авиатранспортной отрасли.

Еще больше это отставание видно при сопоставлении с авиатранспортом США. В 1987 г. сертифицированные авиаперевозчики США, на которых приходилась основная часть пассажирских и грузоперевозок, имели эксплуатационный парк в 4231 самолетов, которые перевезли 447 млн пассажиров<sup>381</sup>. С учетом парка несертифицированных компаний — 457 тыс. человек из общей численности занятых на авиационном транспорте 604 тыс. сотрудников, или 75,6% — получается примерно 5595 самолетов и 591 млн пассажиров. В том же году в СССР было даже несколько большее число самолетов, примерно такое же число персонала и лишь 119 млн пассажиров, или 20,1% от числа пассажиров в США. Иначе говоря, использование оборудования и рабочей силы было примерно в 5 раз хуже, чем в США.

<sup>377</sup> Наука и техника современного капитализма. М., 1987. С. 123.

<sup>378</sup> Там же. С. 122.

<sup>379</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 588.

<sup>380</sup> Завадский Л. Ук. соч.

<sup>381</sup> Statistical Abstracts of the United States. Wash. 1989. P. 611.

Во многом, низкая эффективность гражданской авиации СССР являлась следствием низкого технического оснащения трех ее элементов: воздушных судов, аэропортов и центров контроля за движением воздушных судов<sup>382</sup>. Правда, приведенным данным о низком уровне использования производственных мощностей в авиаперевозках противоречат очень высокие данные о занятости кресел (87% в 1989 г.), в то время как в большинстве стран мира эта величина была в интервале 73–79%<sup>383</sup>. Однако этот показатель в СССР рассчитывался по эксплуатируемому самолетному парку и не учитывал простаивающий по разным причинам парк.

В постсоветский период к мобилизационным мощностям относились наплевательски во всех отраслях. В то же время, возникла необходимость более экономного использования самолетного парка. Можно полагать, что мелкие и средние авиакомпании в 90-е гг. в массовом количестве продавали или сдавали на металлолом не используемый ими парк и за счет этого поддерживали свое существование. Это могли делать и компании, вообще не выступавшие на рынке. Иначе говоря, они целиком жили за счет реализации советского наследия. Покупателями воздушных судов могли выступать более крупные компании, но преимущественно авиакомпании бедных стран, не имевших возможности закупать новую технику ввиду ее дороговизны. Часть ее могла сдаваться в аренду. Отсюда, возможно, и частые упоминания об авариях самолетов российского производства в странах Африки. По исчерпанию для предприятий (но не для их руководителей) выручки от реализации имущества эти компании со всем их персоналом закрывались. Именно этим, видимо, преимущественно объясняется стремительное сокращение числа авиакомпаний в России с 418 в 1995 г. до 299 в 1998 г.<sup>384</sup>

Что же происходило в этот период с новыми частными предприятиями? Их образование может вообще показаться чудом. Ведь для их создания нужны немалые средства. Тем не менее, они все же возникли и, что еще примечательнее, сохранились и впоследствии. Этот феномен многое может сказать о российском капитализме 90-х гг.

Наибольшее развитие частный капитал получил в сфере грузоперевозок. Первой частной грузовой компанией оказалась компания «Волга-Днепр». Она возникла уже в 1990 г. в Ульяновске. Ее основал бывший подполковник ВВС Алексей Исайкин. Для перевозок она использовала с самого начала стоящие на вооружении военно-транспортной авиации Советской Армии

<sup>382</sup> Состояние гражданской авиации СССР к концу 80-х гг. наиболее точно в открытой печати проанализировано в докладе МВФ о состоянии советской экономики. IMF. A study of the soviet economy. v.1. P. 89–95.

<sup>383</sup> Тихонов В.М., Балашов Б.С. Система мирового воздушного транспорта и российская гражданская авиация. М., 1992. С. 343.

<sup>384</sup> Лучшие авиакомпании в России // Коммерсант-Daily. 26 марта 1999 г.

самые крупные в мире по грузоподъемности самолеты АН-124 («Руслан»), предназначенные для перевозки крупных военных грузов. Как попали эти самолеты в руки частной авиакомпании, основатели компании скромно умалчивают<sup>385</sup>. Без серьезного риска ошибиться можно утверждать, что произошла «приватизация» имущества Вооруженных сил СССР — весьма распространенное явление в эпоху «большого хапка». Поскольку у вновь созданной компании не было никакого опыта в осуществлении международных авиаперевозок, она создала совместное предприятие с английской авиагрузовой компанией «*Heavy Lift*»<sup>386</sup>, которая предоставила сбытовые услуги. Таким образом, этот первый опыт частного предпринимательства основывался на хищении исключительно ценного и конкурентоспособного имущества (с малым сроком службы, поскольку эти самолеты стали выпускаться только с 1985 г.) и использовании иностранного управленческого опыта. Личный состав был российский. Эта компания очень успешно выступала на мировом рынке перевозок крупногабаритных грузов, сосредоточив 55% этих перевозок, что является крупнейшим достижением. Другая частная авиакомпания, «Ист-Лайн», также начала свою деятельность с аренды грузового Ил-76, на котором доставлялся ширпотреб из Китая в аэропорт «Домодедово». Впоследствии она превратилась в универсальную авиатранспортную компанию, объединившую грузовые и пассажирские перевозки, обслуживание пассажиров и самолетов, собственность на аэропорт «Домодедово». Уже к концу 90-х гг. обе эти компании достигли объема выручки в сотни миллионов долларов, что сравнимо с выручкой многих российских пассажирских авиакомпаний. Третья частная авиакомпания, «Трансаэро», была учреждена в октябре 1990 г. и с самого начала носила пассажирский характер. Она начала полеты уже в 1991 г., причем первоначально самые выгодные, международные, прежде всего в Израиль. Все историки этой компании единодушно отмечают ключевую роль в создании «Трансаэро» матери ее основателя Александра Плешакова — председателя межгосударственного комитета СНГ и других государственных авиарегулирующих структур России Татьяны Анодиной<sup>387</sup>. Изумляет состав учредителей «Трансаэро»: Фонд государственного имущества России, правительство Москвы, Военно-воздушные силы, производственно-коммерческое объединение «Аэрофлот-советские авиалинии», ГосНИИ «Аэронавигация», АО «Центральное производственно-диспетчерское управление «Аэротранс», московские машиностроительные заводы им. С.В. Ильюшина и А.С. Яковлева<sup>388</sup>. Подавляющее большинство указанных организаций никаких прав на участие в деятельности частной

<sup>385</sup> Грузовой супермаркет «Бизнес и услуги» (приложение к газете «Ведомости»). №3. 2004.

<sup>386</sup> Там же.

<sup>387</sup> Лучшие авиакомпании России. Ук. соч.

<sup>388</sup> Знакомьтесь, «Трансаэро» // Гражданская авиация. № 7. 1992. С. 3.

компании не имело. Это хорошая иллюстрация к уровню разложения государства в конце перестройки.

С самого начала и впоследствии «Трансаэро» в значительной части арендовала самолеты, что облегчило ее первоначальные затраты. Важно то, что эта компания довольно успешно функционировала, доведя свой парк самолетов до 15 штук и летая в 30 городов мира и России, пока ее не накрыл кризис 1998 г., от которого она все же оправилась<sup>389</sup>.

Может показаться, что роль нового частного сектора в авиаперевозках была незначительной — лишь 3 компании из примерно 300 в конце 90-х гг. Совершенно несопоставимо с автомобильным транспортом. Но если измерять эту долю по выручке, она окажется значительно больше. Кроме того, трудности организации компаний в авиационном транспорте были неизмеримо больше. Учитывая эти обстоятельства, возникновение и сохранение частного капитала в сфере авиаперевозок следует расценивать как немалое достижение. Оно, конечно, традиционно было связано с личными связями в органах власти, хищением государственного имущества. Но и с определенной предпринимательской и управленческой умелостью.

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

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

В 1995 г. Борис Березовский, ограбив до того «АвтоВАЗ», переключился с той же целью на «Аэрофлот». Он, используя личные связи в российском правительстве, добился смещения прежнего генерального директора «Аэрофлота» Владимира Тихонова, ветерана гражданской авиации, и назначения на этот пост совершенно неопытного в делах гражданской авиации маршала авиации Евгения Шапошникова. Вслед за этим был заменен и высший пер-

<sup>389</sup> Там же.

сонал компании, на людей, близких Березовскому. Затем Борис Березовский и его команда в руководстве компании начали «доить» «Аэрофлот», проводя его денежные операции за рубежом через ранее созданные оффшорные компании и оставляя в них значительную часть выручки компании<sup>390</sup>. В результате, до того прибыльная (благодаря международной деятельности и дотациям из бюджета) компания стала убыточной (в 1996 г. убытки «Аэрофлота» составили 82 млн долл., в 1997 г. — 93 млн долл.) Резко ухудшилась ликвидность компании<sup>391</sup>.

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

Наиболее важным организационно-экономическим изменением в деятельности авиационного транспорта в 90-е гг. явилось, в соответствии с практикой западных стран и рекомендациями МВФ, разделение авиaperевозок, аэродромного и навигационно-контрольного обслуживания, ранее находившихся под единым руководством Министерства гражданской авиации СССР и его территориальных управлений. Это нововведение было внедрено уже с самого начала радикальной экономической реформы. При этом сфера авиaperевозок была отнесена к деятельности преимущественно авиакомпаний, сфера аэродромного обслуживания — к области деятельности хозяйственно самостоятельных аэропортов, находящихся поначалу долгое время в государственной собственности (хотя их приватизация и не была запрещена приватизационным законодательством), и аэронавигационная служба находилась в ведении Росаэронавигации РФ. Понятно, что такая реорганизация сложившейся в течение многих десятилетий системы наряду с очевидными преимуществами, связанными с появлением конкуренции между аэропортами за привлечение авиакомпаний, создавала и многочисленные проблемы, связанные с возможностями использования монопольного положения подавляющего числа аэропортов в городах России, где, как правило, был только один относительно хорошо оснащенный аэропорт. И совсем в катастрофическом положении оказывались местные аэропорты в связи с огромным сокращением местных авиaperевозок.

Ввиду недостатка места, ограничусь при анализе институциональных изменений рассмотренными тремя отраслями транспорта (автомобильный, железнодорожный, воздушный). Нет сомнения, что, судя по имеющейся у меня информации, анализ положения на водном транспорте (морском

<sup>390</sup> Эта деятельность Березовского по разграблению «Аэрофлота» подробно описана в ряде публикаций в российской печати, особенно подробно и документированно — в кн. Павла Хлебникова «Крестный отец Кремля Борис Березовский». М., 2001. С. 169–186.

<sup>391</sup> Там же. С. 185.

и речном) добавил бы немало интересного к этой картине. Но пусть этим займются другие исследователи. Что касается трубопроводного транспорта, то газопроводный оставался в ведении Газпрома, а нефтепроводный — в ведении принадлежащего государству АО «Главнефтепровод». Таким образом, трубопроводный транспорт оставался монопольной государственной структурой. Других трубопроводных предприятий не было создано. Разумеется, его функционирование изменилось по сравнению с временами командной экономики. Но не столь уж значительно. У клиентов не было выбора. С другой стороны, пропускная способность этого предприятия была в данный период намного больше, чем предлагаемые для транспортировки объемы нефти и нефтепродуктов. Поэтому не было и борьбы за доступ к трубе. Тарифы на транспортировку нефти формально регламентировались, но обычно принимались в соответствии с пожеланиями нефтетрубопроводчиков. Таким образом, нефтепроводный транспорт мог жить, почти не меняясь с советских времен.

## 2.3. Связь

Связь общего пользования (была еще ведомственная) в СССР была одной из самых отсталых отраслей в советской экономике. Об этом говорит хотя бы ничтожная доля этой отрасли в капиталовложениях (0,8% в 70–80 гг.)<sup>392</sup>. Это приводило к хронической нехватке услуг связи и низкому ее качеству, крайне низкому техническому уровню подавляющего большинства отраслей связи. Слабо была развита промышленность средств связи. Неудовлетворительное состояние связи не только ухудшало качество жизни граждан, но и серьезно затрудняло деятельность хозяйственных субъектов, своевременность их реагирования на изменения в экономической жизни. Последнее имело особенно важное значение при переходе к рынку, когда возрастает значение своевременных решений и обновления информации. Иностранные предприниматели возмущенно писали о трудностях, складывавшихся в их деятельности в связи с неудовлетворительным состоянием связи в СССР и России.

В государственной программе приватизации на 1992 г. по связи была запрещена приватизация только телевизионных и радиопередающих центров. По решениям правительства разрешалась приватизация предприятий связи<sup>393</sup>. Очевидно, что правительство не было заинтересовано в приватизации самой

<sup>392</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 596. Для сравнения: в США доля основного капитала связи в основном капитале частного сектора экономики в 1987 г. составила 4,5% (Statistical Abstracts of the US 1987. Wash. 1989. P. 532).

<sup>393</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. М., 1992. С. 43, 45.

старой отрасли связи — почты, обслуживающей самые широкие слои населения, ибо почти неизбежное огромное удорожание ее услуг могло вызвать наибольшее недовольство населения. Аналогичное положение складывалось с фиксированной связью. Правда, организационная структура фиксированной связи изменилась. Вместо территориальных управлений Минсвязи РФ были созданы коммерческие территориальные управления, но тарифы по фиксированной связи регулировались государством. Свободными для них оставались только тарифы по мобильной (сотовой) связи. Они были первыми, кто попытался в сотрудничестве с иностранным капиталом организовать сотовую связь в России. Но наибольших успехов в этой сфере добилась вновь созданная частная российско-американская компания. История ее создания многое может рассказать о судьбе капитализма в России вообще.

У истоков компании стояли два человека: крупный российский инженер в области оборонной радиотехники Дмитрий Зимин и американский предприниматель — владелец небольшой компании по производству оборудования сотовой связи Оги Фабела. Первый уже имел неудачный опыт создания коммерческих предприятий, второй искал возможности расширения своей деятельности на новых рынках. Они познакомились осенью 1991 г. в Москве и укрепили это знакомство в США в 1992 г.<sup>394</sup> Во время пребывания в США они и решили создать компанию сотовой связи «Вымпелком». Ее акционерами стали созданные Зиминим российские фирмы и фирма Оги Фабелы и его отца. «Американская сторона обеспечивала начальное финансирование, маркетинговые, финансовые и управленческие навыки... Российская сторона отвечала за техническую работу, стратегию и политические связи, необходимые для получения операторской лицензии»<sup>395</sup>. Одним словом, каждый занимался тем, в чем был наиболее силен. К моменту начала деятельности «Вымпелкома» рынок сотовой связи в России уже возник, но он был крайне узок и дорог: к концу 1992 г. единственная московская сеть имела лишь 6 тыс. абонентов, а мобильный телефон стоил 2 тыс. долларов<sup>396</sup>, что делало его доступным только для самых состоятельных людей. Зимин благодаря своей настойчивости сумел добиться от военных выделения частоты, а от Министерства связи он получил операторскую лицензию для работы в Москве по американскому стандарту сотовой связи<sup>397</sup>. Уже первые шаги «Вымпелкома» оказались удачными. Он в короткий срок сумел создать четыре базовые станции и один мини-коммутатор, а приобретенные им 100 изящных мобильных телефонов продавались по цене в 5 тыс. долл.

<sup>394</sup> История компании «Вымпелком» излагается по кн.: *Кетс де Врис М., Шекиня С., Коротов К., Флорен-Трейси Э.* Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005.

<sup>395</sup> Там же. С. 182.

<sup>396</sup> Там же. С. 183.

<sup>397</sup> Там же.

с взяткой для продавцов с 500 долл. «К концу года у «Вымпелкома» было 3 тысячи абонентов и серьезный недостаток емкости сотовой связи»<sup>398</sup>. Этот недостаток «Вымпелкому» удалось преодолеть «благодаря обаянию Зимина и настойчивости Фабелы», получив огромный для такой маленькой тогда фирмы кредит от знаменитой компании *Ericsson* на сумму в 36,3 млн долл.<sup>399</sup>. Благодаря маркетинговым находкам Фабелы (в частности, торговой марке «Билайн») компания стала лидером российского сотового рынка. К концу 1994 г. телефоны «Билайн» продавались через широкую сеть дилеров. Фабела и Зимин были уверены в конкурентоспособности компании «Вымпелком» — годовой доход составлял 30 млн долл., а прибыль — 9,5 млн долл. Следующий, 1995 год оказался еще более доходным: чистая прибыль составила 27,6 млн дол., а доход 101 млн долл.<sup>400</sup> Некоторое время контроль над «Вымпелкомом» пыталась установить холдинговая компания «Система», возглавляемая близким к Юрию Лужкову Владимиром Евтушенковым, контролировавшая главного конкурента «Вымпелкома» — компанию сотовой связи «Мобильные телесистемы». Но опять-таки благодаря находчивости Оги Фабелы и «жадности российских предпринимателей» удалось эту опасность устранить<sup>401</sup>. Тем не менее, у «Системы» оставалось еще 40% акций «Вымпелкома». Поворотным моментом в жизни «Вымпелкома» и российского бизнеса вообще (поскольку это был такой опыт) было принятое в конце 1995 г. по настоянию Фабелы решение вывести компанию на Нью-Йоркскую фондовую биржу. И это удалось сделать, несмотря на многочисленные препятствия и в США, и в России. «15 ноября улыбающийся Зимин махал руками с балкона Нью-Йоркской Фондовой биржи ... Число желающих приобрести акции «Вымпелкома» в десять раз превысило первоначальный план. *ADR* продавались по 30 долларов (подписная цена составила 20,5 долларов). Размещение акций принесло «Вымпелкому» 53 миллиона долларов. Фондовый рынок оценил компанию в 550 миллионов долларов. В 1996 году «Вымпелком» обслуживал 56 тысяч абонентов, а годовой оборот превысил 200 миллионов долларов»<sup>402</sup>. Благодаря этому не только усилились финансовые позиции и репутация компании, но и удалось вытеснить «Систему» из числа акционеров.

Следующим крупным шагом в усилении «Вымпелкома» явилось превращение ее в публичную компанию с помощью совершенно нового тогда для российского предпринимательства метода — выпуска на Нью-Йоркской Фондовой бирже американских депозитарных расписок, что произошло 15

<sup>398</sup> Там же. С. 184.

<sup>399</sup> Там же.

<sup>400</sup> Там же. С. 186.

<sup>401</sup> Там же. С. 187–189.

<sup>402</sup> Там же. С. 193.

ноября 1996 г.<sup>403</sup> Американский рынок оценил компанию в 530 млн долл. Компания в этом году обслуживала 56 тыс. абонентов и имела годовой оборот в 200 млн долл.<sup>404</sup> В 1997 г. компания обслуживала уже 110 тыс. абонентов, и журнал «*Russian review*» присудил ей титул «Компании года», впереди крупнейших нефтяных компаний и банков<sup>405</sup>.

Российский финансовый кризис 1998 г. показал, что даже у внешне очень успешной компании финансовое положение было весьма неустойчивым. Компания вложила по настоянию Зиминой значительную часть своих средств (60 млн долл.) в ГКО, которые были потеряны в результате дефолта. У компании был к началу кризиса долг в 200 млн долл. и всего лишь 16 млн долл. наличными<sup>406</sup>. Таким образом, долг оказался равным обороту компании и во много раз больше ее годовой прибыли. В сущности, ее активы преимущественно были сформированы за счет кредитов и этим объяснялся в очень значительной степени ее быстрый рост в 90-е гг. Уровень хозяйствования даже лучшей компании России оказался не столь уж хорошим. От весьма вероятного банкротства компанию спас двухгодичный кредит Сбербанка в размере 27,8 млн долл. и жесткая финансовая политика<sup>407</sup>. В 1999 г. компания понесла убытки на сумму 39 млн долл. при обороте в 226 млн долл., в то время как прибыль ее основного конкурента «МТС» составила 50 млн долл.<sup>408</sup> Главное, что компания выжила и в результате продажи части своих акций в конце 1998 г. норвежской Государственной телекоммуникационной компании «*Telenor*» получила возможность дальнейшего развития.

Основным результатом деятельности компании «Вымпелком», наряду с деятельностью ее основного конкурента «МТС» (дочернего предприятия «Системы»), явилось появление в России новой отрасли связи — сотовой связи. Размеры ее к 1999 г. все еще были невелики: число абонентов сотовой связи в 1998 г. составило всего лишь 761,7 тыс.<sup>409</sup>, но были созданы технические и организационные предпосылки ее дальнейшего быстрого развития. Несмотря на небольшое количество абонентов, сотовая связь дала в 1998 г. 13,2% выручки всей связи<sup>410</sup> благодаря высоким тарифам на ее продукцию. Таким образом, российский капитализм здесь продемонстрировал свои созидательные возможности.

Чем же объясняются эти крупные успехи российского предпринимательства в сфере сотовой связи? Очевидно, что здесь сошлось несколько

<sup>403</sup> Там же. С. 193.

<sup>404</sup> Там же.

<sup>405</sup> Там же. С. 194.

<sup>406</sup> Там же. С. 196. (Под наличными, скорее всего, имеются в виду и счета в банках. — Г.Х.)

<sup>407</sup> Там же.

<sup>408</sup> Там же. С. 198.

<sup>409</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 469.

<sup>410</sup> Там же. С. 467.

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

Другой отраслью связи, где участие иностранного капитал оказалось весьма плодотворным, явилась экспресс-почта. Экспресс-почта, как и сотовая связь, отсутствовала в СССР (кроме ведомственной и правительственной фельдсвязи). Так что ее пришлось создавать заново. Наибольшую активность на рынке экспресс-почты показали иностранные, преимущественно американские компании, обладавшие большим опытом работы в этом секторе экономики. Преимущественно они обслуживали самый сложный (и выгодный) рынок международных сообщений. Но с середины 90-х гг. появились и отечественные предприятия экспресс-почты. Они обслуживали преимущественно внутренний рынок. Наиболее крупное из них было создано Почтой России. Тем не менее, даже в 1998 г. на рынке экспресс-почты преобладали иностранные компании. На них приходилось после кризиса 1998 г. две трети этого рынка<sup>411</sup>. Правда, даже к концу данного периода объем российского рынка экспресс-связи оставался мизерным. При объеме мирового рынка экспресс-связи 60 млрд долл. на российский рынок приходилось около 100 млн долл.<sup>412</sup>, или 0,15%. Но этот рынок увеличивался очень быстро. Начав с крайне низкой величины в 51,5 тыс. услуг в 1995 г., с преобладанием зарубежных услуг, он вырос до 336,1 тыс. услуг<sup>413</sup>, или почти в 7 раз за три года, с преобладанием теперь уже внутренних услуг. Таким образом, благодаря теперь уже прямому участию иностранного капитал в России появился новый вид услуг связи. На этом рынке российский капитал проигрывал иностранному.

<sup>411</sup> Ходорыч А. Всероссийское состязание курьеров // Коммерсант. 5 ноября 1999 г.

<sup>412</sup> Там же.

<sup>413</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 471.

В целом, влияние институциональных изменений на развитие связи можно охарактеризовать следующим образом. В этом секторе успешность отдельных отраслей была тем выше, чем больше была роль частного капитала, и особенно иностранного капитала. Хуже всего развивалась почта (кроме экспресс-почты), объем ее деятельности в 90-е гг. неуклонно и быстро снижался<sup>414</sup>. Рос объем телефонной связи, особенно международных и междугородных разговоров. Об успешном развитии телефонной связи говорит тот факт, что ввод в действие телефонных аппаратов почти не сократился в этот период по сравнению с советским периодом, в то время как в отраслях реальной экономики ввод в действие производственных мощностей по большинству отраслей сократился в 5–10 раз. Наконец, фантастически быстро росли новые виды связи (сотовая связь и экспресс-почта), в развитии которых огромную (прямую или косвенную) роль играл иностранный капитал. Этот феномен, правда, может быть интерпретирован и другим способом. Медленнее развивались жестко регламентированные и потому мало доходные отрасли связи, не привлекавшие поэтому внимания частного капитала. Быстрее всего развивались отрасли, где не было регулирования цен и где поэтому (в условиях дефицитности услуг этих отраслей) была высокая рентабельность продукции, и они привлекали внимание частного капитала, который оказался здесь весьма эффективным.

Об относительно успешном развитии связи в данный период свидетельствуют и официальные финансовые показатели отрасли. Они очевидно занижены, но позволяют определить ее относительное положение в сравнении с другими отраслями. Практически по всем финансовым показателям связь оказывается в лучшем положении, чем остальные крупные отрасли, за исключением торговли. У нее намного выше рентабельность продукции и активов, лучше показатели платежеспособности и финансовой устойчивости, меньше доля убыточных организаций<sup>415</sup>. Следует при этом учесть, что на финансовые показатели отрасли неблагоприятно влияло плачевное положение почты, в то время как остальные отрасли связи развивались вполне успешно.

## 2.4. Торговля и общественное питание

Торговля и общественное питание по характеру своей деятельности наиболее рыночные институты, поскольку имеют дело с десятками миллионов изолированных потребителей, ищущих более выгодное и удобное место реализации своих денежных доходов. В результате приватизации, которая

<sup>414</sup> Там же.

<sup>415</sup> Там же. С. 571, 575, 580.

здесь была проведена в первую очередь, предприятия этой отрасли оказались в совершенно новой хозяйственной среде. Они были лишены даже тех слабых форм координации хозяйственных действий, которые были, например, в промышленности в виде хозяйственных ассоциаций. Торги и тресты общественного питания были ликвидированы еще в 1992 г. в ходе либерализации торговли. Не стали таким центром и оптовые предприятия, как в странах с развитой рыночной экономикой. Рассмотрим, как последовательно эволюционировали хозяйственные институты в розничной и оптовой торговле и общественном питании.

### 2.4.1. Розничная торговля

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

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

Магазины для богатых (бутики) появились в Москве впервые, видимо, в 1991 г. и торговали преимущественно дорогой одеждой, дорогими часами и ювелирными изделиями. Президент одной из самых крупных торговых компаний в этом сегменте рынка «Люкс-холдинга» Владимир Воронченко

рассказывал в 2002 г.: «В 1991 году мы открыли в Москве первый бутик, привезли *Cartier* — люди уже тогда готовы были платить большие деньги за роскошь и с тех пор *luxury*-рынок вырос в десятки раз»<sup>416</sup>. Указанная динамика роста этого рынка говорит о том, что он был самым быстрорастущим рынком в стране. Это определялось быстрым ростом денежных доходов богатой части населения и постепенным перемещением закупок предметов роскоши в Россию. С другой стороны, как и можно было ожидать, этот рынок оказался исключительно рентабельным. Средняя торговая наценка в столичных бутиках составляла в начале XXI в. 200–250% (вряд ли она была меньше в 90-е гг.), а рентабельность была «сравнима с рентабельностью нефтяных компаний — в районе 30% от оборота»<sup>417</sup>. Это не удивительно, если еще учесть, что цены на нем были в 1,5–2 раза выше, чем в Европе<sup>418</sup>. Кроме того, экономили на таможенных пошлинах, во много раз, часто в десятки, занижая стоимость ввозимого товара (а он был только импортным)<sup>419</sup>.

Не удивительно, что на этом высокорентабельном рынке возникли, видимо, и первые в России торговые сети, такие как «*Mercury*», «Джамилько», «Боско ди Чильеджи», «Люкс-холдинг»<sup>420</sup>. К этому же типу рынка можно отнести торговлю дорогими импортными автомобилями, мебелью, электронной техникой. Однако в этих сегментах розничного рынка (за исключением бытовой электроники) современные формы розничной торговли формировались с большим опозданием. Некоторые из этих сегментов (как например, продажа легковых автомобилей) оказались под контролем организованной преступности. Тем не менее, к концу данного периода появились довольно крупные торговые компании в этих сегментах. Упомяну только наиболее известные: «Рольф» по торговле легковыми автомобилями, «Три кита» — импортной мебелью, «Электросила» — бытовой электроникой и товарами долговременного пользования. Быстро развивался рынок высокорентабельной торговли импортными лекарствами, опирающийся как на старую аптечную сеть, так и на новые торговые организации. В целом, рынок товаров для богатых сформировался за 5–6 лет в довольно цивилизованных формах.

В другом аспекте розничного рынка для бедных наибольшую роль примерно с середины периода играли розничные и мелкооптовые рынки. При этом, если в советское время на колхозных рынках преобладала торговля продовольственными товарами, то в данный период времени — торговля дешевыми непродовольственными товарами, ввозимыми из таких стран как Турция и Китай. По сравнению с советским периодом, изменилась собствен-

<sup>416</sup> Столяров Б. Маленькие секреты бизнеса для богатых // Ведомости. 27 августа 2002 г.

<sup>417</sup> Там же.

<sup>418</sup> Там же.

<sup>419</sup> Там же.

<sup>420</sup> Там же.

ность на этих рынках. Если раньше это была государственная собственность, то в данный период собственниками рынков в результате их приватизации стали частные лица в виде индивидуальных предпринимателей или (чаще) закрытых акционерных обществ. Здесь следует отметить, что процесс приватизации колхозных рынков был наименее прозрачен даже среди крайне непрозрачной приватизации вообще. Это объяснялось исключительной выгодностью контроля над рынками и огромной ролью криминального капитала в установлении контроля над ними, избегавшего публичности. Кроме старых рынков возникали новые, часто очень крупные, как, например, «Лужники» — на месте крупного стадиона. Общее число рынков значительно выросло. Так, если при советской власти в Москве было 29 колхозных рынков, то в конце 90-х гг. — уже 174 рынка<sup>421</sup>. Основным поставщиком непродовольственных товаров на розничные рынки были челноки. Они приобретали товары в странах, где цены на них, как и качество, были минимальными, и в качестве багажа перевозили в Россию, где продавали посредникам для реализации на вещевых рынках. Чаще всего челноками были потерявшие работу женщины, которым приходилось таскать тяжелейшие сумки с товарами, рискуя при этом своим здоровьем. Выгодность челночной торговли определялась тремя обстоятельствами: низким (по сравнению в ППС) курсом рубля до 1996 г., низкими ценами в странах-импортерах, практически отсутствием таможенных пошлин<sup>422</sup> на ввозимые товары, других налогов на доходы от торговли. На самих рынках торговля происходила в легких павильонах или киосках и не требовала отопления помещений зимой. В силу всех этих обстоятельств челночная и рыночная торговля долгое время оставалась более рентабельной, чем традиционная, и поэтому ее доля в розничном товарообороте долгое время непрерывно росла. Основная часть торговли на вещевых рынках носила нелегальный характер и органам статистики приходилось специальными методами учитывать ее реальный объем, скорее всего, его недооценивая. По данным официальной статистики, доля торговли на вещевых и продовольственных рынках в общем объеме розничного товарооборота в текущих ценах в 1990 г. составила 8%, достигла пика в 1995 г. (27%) и на этом уровне держалась до 1999 г. включительно<sup>423</sup>. Фактический рост ее удельного веса был в тот период в неизменных ценах значительно выше, так как в исходном году уровень цен в ней был намного выше, чем в официальной торговле, а в 1999 г. значительно ниже. Доля тор-

<sup>421</sup> Уваров В. От власти на рынке — к власти в стране // *Завтра*. №4. 2003. (Автор — полковник МВД запаса).

<sup>422</sup> В Новосибирске в середине 90-х гг. таможенники прямо у выхода с самолета брали мзду в размере 1 долл. за 1 кг веса груза. *Молina М.* Приключения в стране челноков // *Коммерсант — Деньги*. № 46. 2004. С. 105.

<sup>423</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 481.

говли на вещевых и продовольственных рынках в 1999 г. оказалась равной примерно аналогичной по экономическому смыслу (3, 4 и 5 разряды) торговле в дореволюционной России в 1913 г.<sup>424</sup> Таким образом, в этот период самые примитивные формы торговли побеждали современные.

Торговлей на вещевых и продовольственных рынках огромные доходы наживали их хозяева. Они получали немалую арендную плату с каждого торгового места. Поскольку таких торговых мест были сотни, а нередко и тысячи, даже после вычета расходов на их содержание набирались огромные суммы. Преступные группировки либо сами контролировали (были собственниками) рынки, либо взымали с них дань. Эти преступные группировки преимущественно были с Северного Кавказа и Закавказья<sup>425</sup>. «На многих рынках выросло уже по несколько криминальных “крыш”. Своя “группа поддержки” есть у администрации, своя — у каждого киоска или палатки, своя — у рыночных карманников и “кидал”»<sup>426</sup>. Чтобы понять источники получаемой на рынках прибыли, можно привести пример с торговлей мандаринами, которые закупались в Аджарии по 3–5 руб. за кг и потом с «марокканскими наклейками» продавались в Москве за 50–60 руб.<sup>427</sup>

Чем объяснить столь ошеломляющую победу форм торговли, характерных для XVII–XVIII вв., над современными формами торговли в России 90-х гг.? Прежде всего, общей слабостью государственной власти в этот период: неспособностью собирать налоги и таможенные платежи с мелких торговцев, продажностью чиновников, которые обходились дешевле, чем установленные налоги и таможенные платежи, даже с учетом «налогов» криминальных крыш. Но также и неповоротливостью приватизированной розничной и оптовой торговли, которая оказывалась неспособной осуществлять массовые закупки тех же импортных товаров. По мере ее совершенствования, однако, рост доли продовольственных и вещевых рынков прекратился.

Вследствие непродуманных и поспешных организационных изменений в традиционной торговле, ее конкурентные позиции на потребительском рынке в начале 90-х гг. существенно уменьшились. Отраслевой журнал так характеризовал это изменившееся положение в традиционной торговле в начале 90-х гг.: «И вот любой магазин или палатка становится юридическим лицом. Но в состоянии ли он быть таковым? Ведь за этим — и взаимоотношения с банком, и бухгалтерский учет, и отношения с налоговой инспекцией, и определенный уровень компьютеризации, в конце концов. Многие ли предприятия торговли отвечают этим требованиям? Куда там. Им бы со своими прямыми обязанностями справиться. Между тем, торги и тресты, которые прежде этим занимались, разогнали, хотя они с успехом

<sup>424</sup> Струмилин С.Г. Статистика и экономика. М., 1979. С. 444.

<sup>425</sup> Уваров В. От власти на рынке — к власти в стране // Завтра. № 4. 2003.

<sup>426</sup> Там же.

<sup>427</sup> Там же.

(на средства магазинов) могли бы выполнять свои функции»<sup>428</sup>. Иными словами, в результате этой реорганизации в рамках либерализации экономики управленческие расходы магазинов резко выросли, а качество их исполнения неизбежно ухудшилось, поскольку опыта в их осуществлении у магазинов не было. Еще больше осложнила положение магазинов одновременно осуществляемая децентрализация оптовой торговли, которая затруднила их закупочную деятельность. В таких условиях можно удивляться не тому, что традиционная торговля сократилась, а тому, что она выжила, хотя бы частично выдержала конкуренцию рынков. Не все «секреты» этого выживания отражены в экономической литературе и экономической публицистике. Прежде всего, более состоятельная часть граждан «брезговала» пользоваться услугами рынков, справедливо опасаясь некачественной продукции, антисанитарных условий торговли и т.д., предпочитая оплачивать более высокие торговые наценки традиционной торговли. Дальше были, видимо, традиционные механизмы выживания 90-х гг.: неуплата налогов, задержки платежей поставщикам товаров и услуг (например, за электроэнергию) и своим работникам, сдача торговых площадей арендаторам, снижение реальной заработной платы и сокращение числа продавцов.

Организованная торговля через магазины под ударами конкуренции рынков и общей дезорганизации в результате либерализации и приватизации в этот период сокращалась. Наиболее наглядным свидетельством этому является сокращение числа магазинов. К сожалению, сплошные статистические данные о числе и деятельности магазинов перестали собирать с 1995 г. ввиду трудоемкости для статистических органов этой операции. С тех пор проводились выборочные обследования по крупным и средним предприятиям. Таковых была незначительная часть, поскольку в розничной торговле в тот период к мелким относили предприятия с числом сотрудников менее 60 чел. Но к ним относилась подавляющая часть магазинов. Поэтому сравнение с данными до 1995 г. не представляется возможным. Но на 1 января 1994 г. число магазинов в России составило 260,4 тыс.<sup>429</sup>, в то время как на 1 января 1990 г. их было 288,1 тыс.<sup>430</sup>. Иначе говоря, всего за 4 года число магазинов снизилось примерно на 10%, в то время как раньше их число непрерывно росло. Особенно сильно должна была сократиться торговая сеть в сельской местности, в связи с катастрофическим снижением здесь доходов населения. Много соответствующих примеров приводилось в «Торговой газете». Вполне вероятно, что не

<sup>428</sup> *Неуштой А.* Ломать — не строить // Торговля. № 2–3. 1993. (Вместе с тем, имеются свидетельства того, что в ряде случаев магазины объединялись в торговые фирмы («Торговая газета». 1994 г.) К сожалению, сводные данные, которые могли бы охарактеризовать масштабы этого процесса, отсутствуют, хотя они очень важны для уяснения положения в розничной торговле в этот период. — Г.Х.)

<sup>429</sup> Торговля в России. Статистический сборник. М., 1995. С. 97.

<sup>430</sup> Российская Федерация в 1992 году. Статистический сборник. М., 1993. С. 220.

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

Особый вопрос — судьба крупных предприятий торговли. К ним можно отнести магазины с числом занятых более 50 человек. В 1990 г. магазинов с числом занятых в них 55–70 человек насчитывалось 9800, а крупнейших универмагов с персоналом 150–200 человек — 11,5 тыс.<sup>431</sup> Непонятно, почему не выделены магазины с численностью занятых свыше 70 человек и менее 150. Возможно, при стандартной организации магазинов таких тогда не было вообще, возможно, здесь недоучет или ошибка.

Для сравнения: на 1 января 1994 г. было 8 тыс. магазинов со средней численностью персонала 66 человек, свыше 66 работников — 6 тыс., в том числе с количеством занятых в среднем 117 человек — 1 тыс.<sup>432</sup> Если сопоставить эти данные с 1990 г., то бросается в глаза заметное сокращение числа магазинов с численностью занятых 55–70 человек (в среднем как раз примерно 60 человек) с 9,8 до 8 тыс., а также магазинов с персоналом в 150–200 человек с 1,7 до 1 тыс. торговых помещений. Это может подтвердить высказанное выше предположение о более значительном сокращении числа магазинов, чем показывала официальная статистика. Либо же особенно сильно сокращались более сложные организации, что видно и по сопоставлению динамики рынков и магазинов.

Несмотря на небольшой удельный вес крупных и крупнейших магазинов в общей численности, их роль в розничном товарообороте была, естественно, весьма значительна. По этим магазинам в силу их дороговизны были и наибольшие трудности при их приватизации. Впрочем, эта тенденция не подтверждается динамикой изменения торговой площади магазинов, которая, по данным официальной статистики, снизилась по сравнению с концом 1990 г. с 31,8 млн м<sup>2</sup> до 30,91 млн м<sup>2</sup> на 1 января 1994 г.<sup>433</sup>, т.е. на 2,8%, что, однако, значительно меньше, чем изменение количества магазинов. Этот вопрос (о судьбе крупнейших магазинов) требует дополнительного изучения.

Казалось бы, овладение такими крупнейшими торговыми предприятиями новой российской буржуазией должно было стать одной из приоритетных задач. Тем не менее, до кризиса 1998 г. попытки рейдерских захватов или скупок, во всяком случае, по Москве, которая всегда шла во всем впереди, наблюдались относительно редко<sup>434</sup>. Это можно объяснить весьма низкой абсолютной и, особенно, относительной рентабельностью объектов в этот период по сравнению с другими отраслями, трудностями управления ими и дороговизной приобретения.

<sup>431</sup> Переход к рынку. М., 1990. С. 221–222.

<sup>432</sup> Торговля в России. М., 1995. С. 123.

<sup>433</sup> Российская Федерация в 1992 году. Ук. соч. С. 220; Торговля в России. М., 1995. С. 123.

<sup>434</sup> Бобровский С. Линия фронта на Красной Пресне // Новые Известия. 21 декабря 1999 г.

В начале 90-х гг. начали возникать и современные формы частной розничной торговли по образцу западных стран. Сначала они появились в торговле продовольственными товарами. Появились элитные супермаркеты (ТД «Садко-Аркада», четыре супермаркета «Глобал USA», четыре магазина «САМ», два супермаркета «Холдинг-Центр» и др.)<sup>435</sup> Видимо, часть этих элитных супермаркетов возникла на базе скупленных крупных торговых предприятий, часть была построена заново. Как пишет крупный участник этого рынка Л. Хасис, «они обеспечивали рентабельность вследствие инфляции и ненасыщенного спроса из-за высоких цен, а не за счет увеличения оборота. По мере насыщения спроса стало очевидным, что для его сохранения необходимо увеличивать обороты и сокращать издержки. С этой задачей первое «поколение» элитных супермаркетов не справилось»<sup>436</sup>.

Следующий этап возникновения современных форм розничной торговли оказался более успешным. Он начался, по мнению Л. Хасиса, в середине 90-х гг.<sup>437</sup> В этот период началось формирование розничных сетей, по образцу западных сетей. Первой появилась торговая сеть магазинов «Седьмой континент», ориентированная на состоятельных покупателей. Ей удалось купить акции очень крупных, по советским меркам, гастрономов в историческом центре Москвы: «Центрального» на Лубянке, «Смоленского» на Арбате, «Охотного ряда» в гостинице «Москва» и магазина «Дома на набережной»<sup>438</sup>. Понятно, что такая скупка требовала немалых средств. Их источник в литературе того времени не раскрывается.

В 1995 г. «Альфа-групп», оценив перспективы вложений в розницу, создала сеть «Перекресток», ориентированную на крупный оборот и широкий ассортимент, а не на высокую наценку. Бизнес-план для будущего торгового дома разрабатывала компания «Эрнст и Янг», маркетинговую стратегию — французская «Medis-Sodigrab». В 1996 г. «Перекресток» получил от ЕБРР кредит в 42 млн долл. В том же году были сразу открыты 4 супермаркета. Таким образом, это была уже по замыслу вполне развитая торговая сеть<sup>439</sup>. По мнению Л. Хасиса, вторая попытка образования современной розничной торговли оказалась успешной. Новые торговые сети с их относительно низкими ценами позволили даже потеснить мелкооптовые рынки<sup>440</sup>. С этим мнением можно согласиться. Действительно, именно в это время несколько сократился удельный вес рынков в розничной торговле. О жизнеспособности новых торговых сетей говорит и тот факт, что они благополучно пережили тяжелейший финансовый кризис 1998 г.

<sup>435</sup> Хасис Л. Поворотные пункты в развитии российского ритейла // Вопросы экономики. № 6. 2006. С. 136.

<sup>436</sup> Там же.

<sup>437</sup> Там же.

<sup>438</sup> Там же.

<sup>439</sup> Там же. С. 137.

<sup>440</sup> Там же. С. 136–137.

С небольшим запозданием в сравнении с продовольственными розничными сетями, возникли сети по торговле непродовольственными товарами, прежде всего товарами долговременного пользования. Одной из первых таких сетей была сеть «Техносила» (возникла она под первоначальным именем «СВ», новое название приобрела в 1997 г.) За первые 6 лет ее существования в Москве открылось 9 магазинов<sup>441</sup>.

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

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

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

Подводя итоги развития институтов розничной торговли в этот период, следует указать, в качестве самого крупного достижения, устранение, пожалуй, самого существенного дефекта советской розничной торговли — товарного дефицита. Уже к середине 90-х гг. в различных торговых предприятиях при небольших усилиях можно было купить почти любой товар. Частично это, конечно, было связано со свободными ценами, отсекавшими излишний спрос. Но сказалась и предприимчивость торговцев в условиях конкуренции. Вместе с тем, качество товаров, особенно импортных, в массовой торговле продолжало оставаться низким, зачастую даже более низким, чем в советский период. Но население с низкими доходами готово было приобретать и товар с низким качеством. Что касается организационной структуры розничной торговли, то она примитивизировалась по сравнению с советским периодом. Вместе с тем, на последнем отрезке данного периода процесс примитивизации розничной торговли прекратился и начали возникать современные формы розничной торговли, хотя их доля в розничном товарообороте была еще ничтожна. Для оценки эффективности рыночных институтов того периода важнейшее значение имеет изменение производительности труда в розничной торговле. Прямое сопоставление с советским периодом невозможно: за расширение разнообразия товарного ассортимента приходится платить.

<sup>441</sup> Романова Т. Очень немногие растормаживают товар в белую // Ведомости. 24 апреля 2006 г.

Для оценки изменения производительности труда в торговле ключевое значение имеет определение динамики численности занятых в торговле. Ее определение сопряжено со значительными трудностями — и в силу слабой достоверности данных о занятости на легальных торговых предприятиях, и, еще больше, данных о занятости в нелегальной торговле, включая челноков. По данным Госкомстата РФ, численность занятых в розничной и оптовой торговле, общественном питании выросла с 5,87 млн человек в 1990 г. до 9,32 млн в 1998 г., т.е. в 1,59 раза<sup>442</sup>. Эти данные не раскрывают динамики занятых по отдельным отраслям торговли. Как будет показано далее, скорее всего, численность занятых в общественном питании заметно упала и, следовательно, численность занятых в розничной торговле и оптовой торговле выросла еще заметнее. Есть все основания полагать, что определенная Госкомстатом РФ численность занятых в торговле в 90-е гг. очень сильно занижена. Более всего это связано с недооценкой занятых в «челночной» торговле. По некоторым оценкам, в середине 90-х гг. в «челночной» торговле на всех ее стадиях — от закупки товара за рубежом до продажи на вещевом рынке — было занято около 10 млн человек<sup>443</sup>, или больше, чем количество занятых, по оценкам Госкомстата, во всей розничной и оптовой торговле, а также в общественном питании. Если допустить, что Госкомстат определил количество занятых на вещевых товарных рынках вряд ли более 1 млн человек, то остается еще 9 неучтенных миллионов, что доводит общее число занятых в розничной и оптовой торговле и общественном питании до 18,3 млн человек, а за минусом немногим свыше 1 млн (вместо чуть более 100 тыс. занятых в 1990 г.) в оптовой торговле и примерно такого же числа занятых в общественном питании (что на уровне 1990 г.), число занятых в розничной торговле увеличилось до 16,3 (18,3-1,0-1,0), вместо 4,43 (5,87-0,12-1,32) млн человек в 1990 г., или в 3,68 раза.

Что касается индекса розничного товарооборота, то его официальная динамика (93% по отношению к уровню 1990 г.)<sup>444</sup> вызывает глубокие сомнения в своей достоверности в силу явного расхождения со всеми имеющимися данными о динамике уровня жизни основной части населения в этот период и с официальными данными о динамике розничных цен и товарооборота в текущих ценах в тот же период (41,5%)<sup>445</sup>. Правда, эти данные не совсем сопоставимы, так как индексы розничных цен Госкомстата исчислены не в среднегодовом выражении, а в декабре к декабрю, но вряд ли это

<sup>442</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 481.

<sup>443</sup> Яковлев А.А. Агенты модернизации. М., 2006. С. 134.

<sup>444</sup> Ханин Г.И. Об индексе цен на инвестиционные товары в постсоветский период: Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты: Учеб. пособие. Ч. 1. Новосибирск, 2011. С. 52.

<sup>445</sup> Там же.

могло серьезно сказаться на величине этого индекса. Более точную оценку может дать сопоставление с динамикой ВВП в этот период, с поправкой на изменение доли личного потребления домашних хозяйств. Согласно нашим подсчетам, ВВП России в 1998 г. составил 67,2% к 1991 г.<sup>446</sup>, а доля личного потребления домашних хозяйств в ВВП выросла с 46,8% в 1990 г.<sup>447</sup> до 52,4% в 1999 г., по данным о ППС рубля<sup>448</sup>. Получается индекс, равный 74,5%. Отсюда индекс производительности труда в торговле получается равным 20,3%. Это даже меньше, чем индекс производительности труда в промышленности РФ в тот же период по официальным данным<sup>449</sup>, которая снижалась намного быстрее и где к тому же очень сильно сократились капитальные вложения и объем основных фондов. Частично эту разницу можно объяснить платой за увеличение товарного ассортимента в торговле, частично — примитивизацией торговли во всех видах и увеличением доли наиболее примитивных форм торговли. Появление новых, более прогрессивных форм розничной торговли в этот период носило незначительный характер и не оказало заметного влияния на эффективность розничной торговли.

## 2.4.2. Оптовая торговля

Ведущим звеном торговли является оптовая торговля. Именно она наиболее интенсивно изучает потребительский спрос и организует товаропотоки между производителем и потребителями, представленными розничными предприятиями. Ее можно назвать мозгом и нервной системой торговли. Однако именно об этом звене торговли России 90-х гг. меньше всего достоверных данных.

Анализ состояния оптовой торговли проведем по той ее части, которая относится к торговле потребительскими товарами. Понять ее динамику в сравнении с советским периодом нелегко. Последние опубликованные данные об оптовой торговле в советский период относятся к 1988 г. распространяются на СССР в целом. (В статистическом справочнике по оптовой торговле РСФСР за 1986–1990 гг. эти ключевые данные удивительным образом отсутствуют, что может говорить о дезорганизации оптовой торговли в этот период<sup>450</sup>.) В этом году в СССР было 1708 оптовых предприятий (контор

<sup>446</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. № 5. 2008. С.; Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010. С. 45.

<sup>447</sup> Пономаренко А.Н. С. 214–215.

<sup>448</sup> Ханин Г.И. Об индексе цен на инвестиционные товары. Там же. С. 52.

<sup>449</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003.

<sup>450</sup> ЦСУ РСФСР Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы. М., 1991.

и баз) с численностью занятых 205 тыс. человек<sup>451</sup> со средним числом занятых на одном предприятий 120 человек. С учетом того, что в РСФСР в этом году было 57,7% всех занятых в торговле<sup>452</sup>, получается примерно около 1000 предприятий оптовой торговли и 118,2 тыс. человек. По сопоставимому кругу крупных и средних предприятий оптовой торговли потребительскими товарами в 1998 г. было 6,2 тыс. предприятий с численностью занятых в 210,3 тыс. человек<sup>453</sup> при среднем числе занятых на одном предприятии 34 человека. Иными словами, число только крупных и средних предприятий оптовой торговли выросло более чем в 6 раз, а число занятых почти в 2 раза. Поистине феноменальный рост, особенно с учетом сокращения объема товарных ресурсов потребительских товаров в этот период по сравнению с советским периодом. Но, помимо крупных и средних оптовых предприятий, в том же 1998 г. было еще (если верить официальной статистике) 190,1 тыс. мелких оптовых предприятий с общей численностью занятых 999,4 тыс. человек<sup>454</sup>, или в среднем 5,25 человека на одно предприятие, а всего в 196,3 тыс. оптовых предприятий было занято 1209,7 тыс. человек, или 6,16 человека на одно предприятие. Можно говорить о коренном изменении не только характера (что естественно при переходе к рыночной экономике), но и институциональной структуры оптовой торговли. Возникновение с нуля десятков тысяч оптовых предприятий, требующих для осуществления своей деятельности товарных складов и холодильников (при торговле многими скоропортящимися потребительскими товарами), которые быстро не построишь, заставляет усомниться в реальной (а не фиктивной) оптовой торговой деятельности. Коренным образом изменилось соотношение между розничными и оптовыми предприятиями. Если в советский период на одно оптовое предприятие приходился в РСФСР 371 магазин, то в 1998 г. с учетом мелких оптовых предприятий — немногим более 1 магазина, что выглядит полным абсурдом и является дополнительным свидетельством извращенного характера оптовой торговли потребительскими товарами в данный период, даже с учетом появления конкуренции в этой сфере. Так, в США в 1982 г. (когда проводился очередной ценз) на 1923,2 тыс. предприятий (включая предприятия общественного питания в количестве 381,7 тыс.) приходилось 159,7 тыс. предприятий оптовой торговли товарами краткосрочного пользования с числом занятых 2072 тыс. человек и 59,3 тыс. предприятий торговли потребительскими товарами долговременного пользования с числом занятых 644 тыс. человек, а всего 219 тыс. предприятий с числом занятых 2716 тыс. человек, или в среднем 12,4 человека на предприятие, вместо 6,16 в России, при не-

<sup>451</sup> Торговля СССР // Финансы и статистика. М., 1989. С. 8.

<sup>452</sup> Там же. С. 11.

<sup>453</sup> Торговля в России. М., 1999. С. 100.

<sup>454</sup> Там же.

сравнимо более высокой производительности труда в США, т.е. одно оптовое предприятие на 7,03 магазина, или в 7 раз больше, чем в России<sup>455</sup>. Очевидно, что большая часть так называемых оптовых предприятий в России представляла собой фирмы-однодневки или предприятия для «отмывания» нелегальных доходов. Оставшаяся часть реально оптовых предприятий преимущественно функционировала крайне неэффективно, компенсируя эту неэффективность сверхвысокими торговыми наценками. Она не выдерживала сравнения с советской оптовой системой. В 2003 г. даже начальник департамента, потребительского рынка Москвы В. Малышков вынужден был признать это: «Можно ругать советское время, но тогда существовала сильная вертикальная оптовая база, что создавало хорошие условия для распределения товаров. Без возрождения оптовых распределительных центров невозможно хорошее функционирование торговой системы»<sup>456</sup>. Иными словами, если розничная торговля в 90-е гг. примитизировалась, то оптовая и примитизировалась, и стала чудовищно неэффективной и расточительной. Дополнительным свидетельством этой расточительности является сравнение товарооборота розничной и оптовой торговли в СССР в 1990 г. и США в 2001 г. с РФ в 2001 г. В первых двух случаях он было выше 100 (в СССР 107,3%, в США 116,6%) в то время как в РФ — 55,4%<sup>457</sup>. Важно понять причины этой эволюции.

Следует отметить, что эволюция оптовой торговли в 90-е гг. крайне мало и плохо исследована. Поэтому о многом, что происходило в эти годы, приходится догадываться. Ключевое значение имеет судьба прежних оптовых организаций. Понятно, что они должны были изменить методы своей деятельности в связи с переходом к рыночным отношениям. Это очень непростой и болезненный процесс, однако, так или иначе, в 90-е гг. его пережили многие прежние хозяйственные структуры в различных областях экономики, включая и розничную торговлю. В оптовой торговле, казалось, произошла катастрофа. Во всяком случае, не известна ни одна крупная прежняя оптовая структура, которая сохранила бы серьезное хозяйственное значение до конца 90-х гг.

В монографической и периодической литературе мне не удалось найти более или менее аргументированный ответ о причинах этой катастрофы применительно к оптовой торговле потребительскими товарами. Гораздо лучше вопрос освещен применительно к торговле товарами производственного назначения<sup>458</sup>. Можно полагать, что в силу однородности выполняе-

<sup>455</sup> Statistical Abstracts of the U.S. Wash., 1989. P. 752, 761.

<sup>456</sup> Играем по правилам? Торговля в России // Современная торговля. №11. 2003. С. 6.

<sup>457</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. № 5. 2007. С. 42.

<sup>458</sup> Лучшее всего этот вопрос применительно к периоду 1991–1993 гг. изложен в кн.: Долгопятова Т.Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М., 1995. С. 135–138, 167–173.

мых функций, аналогичные процессы происходили и в оптовой торговле потребительскими товарами. На первое место в числе этих причин следует поставить стремление предприятий торговать напрямую, без посредников. Это явление имело, по-видимому, в свою очередь несколько целей: прежде всего, увести от какого-либо внешнего контроля как товарные, так и финансовые потоки предприятия. В советский период специализированная оптовая торговля играла важную роль в реализации потребительских товаров розничной торговли. Обоснованнее всего, как мне представляется, эту роль можно определить сравнением объема розничного товарооборота со складским торговым оборотом (был еще транзитный, с участием и без участия в расчетах). В 1988 г. объем розничного товарооборота государственной и кооперативной торговли составил 366,4 млрд руб., а без издержек розничной торговли и общественного питания (8,2% от оборота розничной торговли и общественного питания) — 336,4 млрд<sup>459</sup>. В то же время складской товарооборот в том году составил 108 млрд руб.<sup>460</sup>, или 32,1% к розничному товарообороту без торговой наценки. Если же взять все формы оптового товарооборота, где организующая роль оптовой торговли была также значительна (253 млрд руб.)<sup>461</sup>, эта доля вырастет до 75,2%. В 1997 г. продажи промышленными организациями потребительских товаров многократно, нередко в десятки раз, превышали продажи крупных и средних оптовых организаций<sup>462</sup>. С учетом удельного веса крупных и средних организаций в обороте оптовой торговли (50,6%)<sup>463</sup>, эта малая доля лишь немного увеличится. Глубокое противоречие в стоимостных показателях соотношения розничного и оптового товарооборота в 90-е гг. объясняется не только огромным размером торговых наценок в расточительном оптовом звене и многократным (нередко 4–5 раз) повторным оптовым товарооборотом при движении товара из столицы до регионов, но и фиктивным характером торговой деятельности многих квазиоптовых структур при предприятиях, созданных исключительно для сокрытия их реальной выручки.

Вместе с тем и скорее всего, все-таки прежние оптовые предприятия очень сильно растерялись в новой для них ситуации. Они не сумели использовать некоторые остающиеся возможности для продолжения своей деятельности в новых условиях (в отличие от производственных предприятий). Наконец, немалое значение имел способ приватизации оптовых предприятий. Как раз применительно к оптовой торговле этот процесс очень плохо проанализирован. Мне представляется, что самым важным элементом в

<sup>459</sup> Торговля СССР. Ук. соч. С. 5, 6.

<sup>460</sup> Там же. С. 7.

<sup>461</sup> Там же.

<sup>462</sup> Торговля в России в 1999 году. Ук. соч. С. 88–89.

<sup>463</sup> Торговля в России. М., 2003. С. 118.

этом процессе было требование демополизации оптовых предприятий (не более 30% доли на региональном рынке), которая привела к раздроблению оптовых предприятий и создала много трудностей в их деятельности, ослабив и их материальную базу, и финансовую.

Наряду со старыми оптовыми предприятиями, в этот период возникли новые настоящие (а не фиктивные) предприятия. Собственно, многие первые олигархи начинали как оптовые торговцы (преимущественно компьютерами и легковыми автомобилями). Так, крупную оптово-розничную торговлю отечественными и импортными легковыми автомобилями осуществлял в 1990–1993 гг. Борис Березовский (фирма «Логоваз»)<sup>464</sup>. Заработав на этой торговле огромные средства, эти бизнесмены затем чаще всего покидали эту сферу, несмотря на ее высочайшую доходность, перемещаясь в более влиятельные сферы экономики (например, в нефтяную промышленность или банковское дело). Вместе с тем, в «новой» оптовой торговле появились крупные специализированные фирмы, для которых эта сфера надолго стала основной. В качестве примера можно назвать крупнейшую оптовую фирму по торговле преимущественно импортными автомобилями, «Рольф». До ее создания этим импортом занимались многие компании, в том числе и компании Березовского, естественно, неквалифицированно и расточительно<sup>465</sup>. Не стану утверждать, что «Рольф» торговал так же эффективно, как западные компании (до этого далеко было даже в 2006 г.)<sup>466</sup>, но такая специализация не могла не быть относительно эффективной. В то же время возник и ряд крупных оптово-розничных компаний по торговле электроникой, другими товарами долгосрочного пользования, фруктами, винами и т.д. Таким образом, очень медленно, но новая оптовая торговля совершенствовалась.

Оптовая торговля потребительскими товарами оказалась чрезвычайно рентабельной. Разумеется, официальная статистика торговых оптовых предприятий реальную величину прибыли в этом секторе тщательно скрывала. Косвенно о ее огромных размерах можно судить по колоссальному росту численности торговых предприятий и занятых в оптовой торговле. В начале нулевых годов нами была осуществлена альтернативная оценка рентабельности оптовой торговли. Она относится к оптовой торговле как потребительскими, так и производственными товарами в 2001 г. (вряд ли в конце 90-х гг. положение сильно отличалось). Поэтому, применительно к оптовой торговле потребительскими товарами она может быть принята с известными оговорками и может отличаться от рассчитанной величи-

<sup>464</sup> Эта деятельность Бориса Березовского подробно и ярко описана в романе его ближайшего соратника Юрия Дубова «Большая пайка». М., 2000.

<sup>465</sup> Это тоже хорошо показано в книге Юрия Дубова.

<sup>466</sup> В ожидании тощих лет // Компания. 13 марта 2006 г.

ны по всей оптовой торговле. Итак, после уплаты налогов альтернативная оценка прибыли оптовой торговли оказалась в 2,7 раза выше официальной оценки, рентабельность активов составила 53,4%, продаж — 15,7%<sup>467</sup>. Такие результаты следует признать беспрецедентно высокими, сравнимыми только с рентабельностью нефтяной промышленности в годы высоких цен на нефть. Они также показывают (не полностью, так как не учитывается чрезмерность издержек), какую огромную дань вынуждено платить общество оптовой торговле. Притом не исключено, что рентабельность оптовой торговли потребительскими товарами была несколько ниже, чем всей оптовой торговли.

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

### 2.4.3. Общественное питание

Изменения в институциональной структуре общественного питания были, пожалуй, еще более крупными и драматическими, чем в розничной и оптовой торговле. Советское общественное питание было сориентировано на обслуживание основной массы населения (не только взрослого, но и детского через школьные столовые). Оно носило в очень значительной степени социальный характер, благодаря низким ценам на закупаемое продовольствие, отсутствию арендной платы за помещения, низким ценам за электроэнергию и отопление, субсидиям предприятий заводским столовым. Капитальные вложения в модернизацию предприятий осуществлялись пре-

<sup>467</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. № 5. 2007. С. 48.

имущественно за счет бюджета. Вместе с тем, отмечался низкогокачественный характер из-за слабости или отсутствия конкуренции.

При переходе к рыночной экономике условия функционирования предприятий массового общественного питания резко изменились к худшему. Цены на продукты питания, приобретаемые предприятиями, росли намного быстрее, чем заработная плата рабочих и служащих, а тем более крестьян. За аренду помещений пришлось платить арендную плату. Во много раз возросли цены на топливо и электроэнергию. Возможность предоставлять субсидии ведомственным предприятиям общественного питания резко сократилась из-за ухудшения финансового положения предприятий. Поскольку расходы на модернизацию производства легли на плечи самих предприятий общественного питания, то и эти расходы пришлось включать в себестоимость или оплачивать из прибыли. Серьезно осложнила положение общественного питания приватизация, в ходе которой вместо трестов общественного питания основной хозяйственной единицей постепенно становились отдельные предприятия, что требовало от них создания самостоятельных финансовых и закупочных служб. Таким образом, относительное удорожание услуг общественного питания совпало с резким снижением реальной заработной платы основной части населения в 90-е гг. Поэтому для многих российских граждан пользование услугами общественного питания стало непозволительной роскошью. Многие предпочитали приносить на работу домашнюю еду.

Параллельно основному процессу сокращения пользования услугами общественного питания шел другой, достаточно значимый процесс расширения пользования этими услугами со стороны быстро растущей (по доле в общих личных доходах) богатой части населения. Дело не только в том, что эта часть населения за одно посещение тратила часто в десятки, если не сотни раз больше средств, чем рядовые граждане, но и в том, что богатые лица гораздо чаще посещали эти предприятия, используя их для деловых встреч. Часто происходили в них и корпоративные вечеринки. Для этой части предприятий общественного питания существенным фактором было влияние организованной преступности, которая контролировала деятельность многих ресторанов. Общий баланс этих двух процессов и определил судьбу и характер общественного питания в 90-е гг.

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

Наиболее общее представление о состоянии отрасли дают данные (которые, скорее всего, относительно достоверны) об изменении количества предприятий общественного питания и численности занятых в них. Уже

к 1994 г. обозначилось драматическое сокращение сферы общественного питания в России. Так, общее число предприятий общественного питания в 1993 г. составило 117,9 тыс. вместо 182 тыс. в 1990 г., сократившись на 34,7%, а численность персонала уменьшилась с 1339 тыс. в 1990 г. до 668 тыс. человек в 1993 г., сократившись практически в 2 раза (!)<sup>468</sup>. Таких темпов сокращения производственной активности не знала ни одна другая сфера экономики в тот период. Значительно сократилось и число мест в предприятиях общественного питания: с 11844 тыс. в 1990 г. до 8581 тыс. в 1993 г., при довольно заметном росте мест на одно предприятие, с 65 до 47<sup>469</sup>, или на 27,5%. По официальным данным, начиная с 1994 г., несмотря на сокращение числа предприятий (очевидно, наименее доходных), общественное питание стало убыточным<sup>470</sup>.

Можно полагать, однако, что, по крайней мере, с середины 90-х гг., положение в системе общественного питания было не столь драматичным, как показывает официальная статистика. Это связано не столько с данными о численности занятых и числе предприятий в общественном питании, сколько с изменением характера деятельности предприятий и их доходности. Общественное питание нашло очень выгодную для себя нишу — обслуживание самого доходного слоя российского населения, стремительно растущего слоя состоятельных людей, которые зачастую не считали денег и поэтому могли принести огромные доходы новым предприятиям. В этом еще проявилась способность российского предпринимательства откликаться на доходные возможности российского рынка. Наиболее доходными предприятиями общественного питания по определению являлись рестораны. Их число в советский период было невелико. Так, на 1 января 1994 г. на всю Россию их было всего 3,3 тыс. шт.<sup>471</sup>, поначалу они являлись преимущественно наследием советского периода.

Сравнить это количество с их числом в советский период нелегко. Такой статистики для советского периода мне найти не удалось. Известный ключ к этому дает сравнение числа ресторанов с общим числом предприятий общественного питания в тот же период. Из общего числа предприятий общественного питания 117,9 тыс., ресторанов было 3,3 тыс., или 2,7%. Распространяя эти данные на Москву 1973 г., где было 7780 предприятий общественного питания<sup>472</sup>, получаем 210 ресторанов. Вряд ли их число значительно увеличилось в последующие годы. В 2004 г. их число в Москве

<sup>468</sup> Российский статистический ежегодник (РСЕ) 1994. М., 1994. С. 204–205.

<sup>469</sup> Там же. С. 206.

<sup>470</sup> Торговля в России. М., 1996. С. 33; Торговля в России. М., 1999. С. 68.

<sup>471</sup> РСЕ. 1994. Ук. соч. С. 206.

<sup>472</sup> БСЭ. 3-е изд. Т. 17. С. 14.

составило 3000<sup>473</sup>. Значительное их количество появилось, конечно, после 1998 г., но рост примерно в 10 раз за 10 лет выглядит ошеломляющим. Из этого количества ресторанов на элитные или гастрономические со средней стоимостью чека 50 долл. и выше приходилось 200 штук. В советское время к таким элитным ресторанам можно было в Москве отнести не более 10–12 ресторанов 1 категории типа «Националь», «Москва», «Прага»<sup>474</sup>. Очевидно, что доля ресторанов в общем количестве предприятий общественного питания возросла во много раз. Если учесть, что величина среднего чека (10–30 долл., при средней величине в 20 долл., или около 500 руб.) даже в недорогом ресторане примерно в 10 раз превосходила среднюю величину чека в столовых того времени, то нетрудно прийти к выводу, что в конце 90-х выручка ресторанов составила больше половины выручки предприятий всего общественного питания. Что касается элитных ресторанов, то величина чека в них нередко достигала фантастических величин. В этот период росла и численность, и обороты менее дорогих, но тоже весьма прибыльных кафе. Таким образом, 90-е гг. стали свидетельством стремительного роста наиболее привилегированных и доходных предприятий общественного питания для состоятельных людей при резком сокращении сети и оборотов предприятий действительно общественного питания для основной массы населения. Заслуга российского предпринимательства состоит в том, что оно своевременно сумело оседлать волну роста спроса на элитное обслуживание в этом секторе, который к концу 90-х гг. еще оставался не заполненным до конца.

Неудивительно, что при высоких ценах на обслуживание в элитном сегменте общественного питания, в целом общественное питание с учетом реальных, а не многократно заниженных оборотов, стало одним из самых высокоприбыльных секторов российской экономики. По нашим (вместе с Д.А. Фоминым) расчетам, в 2001 г. рентабельность активов после выплаты ничтожных налогов в общественном питании составила огромные 23% вместо 2,8% по официальным данным, а рентабельность услуг — 41,4% вместо 22,4% по официальным данным<sup>475</sup>.

Важным достижением российского общественного питания в 90-е гг. явилось возникновение предприятий быстрого питания (*fast food*) с невысокой ценой порций. Они позволяли более или менее качественно обеспечить быстрое удовлетворение потребностей в пище значительной части населения. Образцом для такого рода заведений явился возникший в 1990 г. «Макдональдс». Эта компания в 90-е гг. продолжала свою экспансию в Москве и

<sup>473</sup> Ресторационные работы // Деньги. № 45. 2004. С. 37.

<sup>474</sup> Там же. С. 36.

<sup>475</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Общественное питание в России: характеристика, рентабельность, динамика // Проблемы прогнозирования. 2008. № 3. С. 81.

провинции, несмотря на не очень привлекательную по вкусовым качествам пищу. В качестве ее конкурентов в Москве и провинции возникли компании (сети) предприятий быстрого питания, созданные российскими предпринимателями. Так, в Москве на деньги ряда предпринимателей и московского правительства (ему первоначально принадлежало 44% акций) в 1995 г. возникла сеть закусочных «Русское бистро» с русской национальной кухней. Возник в Москве и целый ряд других сетей быстрого питания. Однако коммерческий успех российских предприятий быстрого питания в 90-е гг. был невелик. Так, хотя сеть закусочных «Русское бистро» в Москве на 10 предприятий была больше, чем точек «Макдональдса», она даже к 2000 г. не смогла стать достойным конкурентом последнего. В том году средняя дневная проходимость одного предприятия «Русское бистро» составила 350–400 человек, а «Макдональдса» — 10–15 тыс. Серьезно отставали от «Макдональдса» по дневной проходимости предприятия и других российских сетей быстрого питания: «Елки-палки» — 1,5–3 тыс. клиентов в день, «Ростик» — около 7 тыс.<sup>476</sup>

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

Если подвести итоги институциональным изменениям в общественном питании в 90-е гг., то суть в том, что оно сумело приспособиться к новым социально-экономическим условиям и стать одной из наиболее процветающих отраслей экономики за счет обслуживания самой состоятельной части населения. Основная же часть населения резко сократила свое пользование этим институтом из-за его дороговизны. Предприниматели дорогих предприятий выиграли, общество (и налоговая система) проиграло. Выиграла и организованная преступность, которая облагала рестораны и кафе большой данью.

## Заключение

Каковы же общие итоги институциональных преобразований в торговле и общественном питании в 90-е гг.?

Данная система — основа и первичная база рыночной экономики — совершила трансформацию своих прежних командных институтов в новые ры-

<sup>476</sup> Каледина А., Гудим Ф. Русское бистро победит числом // Коммерсант. 14 марта 2000 г.

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

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

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

## **2.5. Кредитная система**

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

### **2.5.1. Коммерческие банки**

1992–1998 гг. были периодом бурного количественного роста системы коммерческих банков, как и периодических кризисов в этой системе. Но эти кризисы лишь замедляли развитие системы коммерческих банков.

На место ликвидированных (отозванная лицензия) или обанкротившихся коммерческих банков приходили новые. На конец 1991 г. в России было 1360 кредитных организаций<sup>477</sup> вместо 4 в 1987-м. Их число выросло до 2517 на конец 1994 г., достигнув в этом году пика. Оно снизилось лишь до 2050 на конец 1996 г. И это несмотря на то, что в 1993–1994 гг. была ликвидирована 91 кредитная организация и в 1995–1996 гг. — 895 кредитных организаций<sup>478</sup>. Таким образом, за 1991–1996 гг. вновь возникло 1676 кредитных организаций, что позволило намного перекрыть ликвидацию 986 кредитных организаций. О бурном развитии этого сектора говорил и рост численности занятых в отрасли «финансы, кредит, страхование». Она выросла с 402 тыс. в 1990 г. до 736 тыс. в 1998 г.<sup>479</sup>, т.е. почти вдвое, в то время как в подавляющей части других отраслей экономики она быстро сокращалась. Можно не сомневаться, что основная часть этого прироста пришлась именно на коммерческие банки, ибо остальные компоненты этого сектора развивались в этот период слабо либо просто деградировали как страховая система. По-видимому, мировая экономическая история не знает примеров столь стремительного роста этой системы, если судить по количеству банков. Говорило ли это о расцвете рыночной экономики в России, или о появлении очередного мыльного пузыря? Коммерческие банки России в этот период стали, пожалуй, наиболее влиятельными экономическими структурами не только собственно в экономике, но и в политической жизни. Появился термин «семибанкирщина», как наиболее влиятельной политической силы. Имена владельцев крупнейших коммерческих банков России стали широко известны и входили в список самых богатых людей России в этот период. Даже легальная оплата труда банковских работников была одной из самых высоких в России (а были еще немалые нелегальные доходы у руководящих работников банков). Попасть на работу в банк было очень большой удачей. Банки обзаводились роскошными зданиями и мебелью. И все это при том, что по активам коммерческих банков в конце 1995 г. банковская система России оставалась карликовой. При этом, несмотря на колоссальное сокращение банковских операций, капитал банковской системы после резкого снижения в 1991–1993 гг. очень сильно вырос (с 4 млрд долл. в начале 1994 до 13,7 млрд долл. на 1 июля 1997 г. и 20,4 млрд долл. на 1 августа 1998 г.<sup>480</sup>), что было возможно только при огромной прибыльности этого сектора. При этом, в СМИ появлялись

<sup>477</sup> Экономические обзоры ОЭСР. Российская Федерация. 1997. С. 104.

<sup>478</sup> Там же.

<sup>479</sup> На 1 января 1991 г. собственный капитал банковской системы СССР составил около 25 млрд руб. (Monetary and banking Reform in Postcommunist Economy New York Prague. P. 149.) Если ориентироваться на долю РСФСР в краткосрочных вложениях в экономику на конец 1990 г. (Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 30) в размере 50% от общесоюзной величины, получается 12,5 млрд руб. или при курсе рубля к доллару в этот период, равного 1,8, 6,94 млрд долл.

<sup>480</sup> Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. С. 378, 386.

сообщения о сокрытии в ряде банков многих банковских операций и прибыли от них (этот вопрос выпал из поля зрения экономистов, в отличие от размеров теневой экономики в других отраслях). Загадок, как видим, накопилось немало.

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

Почти анатомическое исследование состояния системы коммерческих банков России в этот период содержится в вышедшей в 1996 г. книге «Российские банки накануне финансовой стабилизации»<sup>481</sup>. Авторы проделали тщательнейший анализ финансового состояния 627 московских банков (в Москве в этот период концентрировались основные финансовые потоки и размещались крупнейшие российские коммерческие банки) и на этой основе пришли к обоснованным выводам о состоянии всей системы в целом. Я изложу основные выводы этого исследования, с которыми я полностью согласен. Основной вывод авторов состоит в том, что коммерческие банки вследствие особенностей их активов и пассивов умело воспользовались периодом стремительной инфляции, обогатились на «инфляционном доходе». Для того чтобы показать механизм извлечения инфляционного дохода, необходимо рассмотреть особенности активов и пассивов коммерческих банков России в этот период в сравнении со странами с нормальной рыночной экономикой.

Наиболее важной особенностью пассивов российских банков явилось преобладание в них бесплатных пассивов над платными. Так, по указанным московским банкам соотношение между платными и бесплатными обязательствами составило на 1 января 1995 г. 1 : 4, в то время как у американских банков оно было 2 : 1<sup>482</sup>. Иными словами, это соотношение для российских банков было в 8 раз выгоднее. Кроме того, возник огромный разрыв между процентными ставками по платным обязательствам и ставкам по кредитам. Такое абсурдное с точки зрения экономического смысла, но очень выгодное для банков соотношение между платными и бесплатными обязательствами ставок по депозитам и кредитам определялось особенностями российской экономики в это время.

<sup>481</sup> Дмитриев М.Э., Матовников М.Ю., Михайлов Л.В., Сычева Л.И., Тимофеев Е.В., Уорнер Э. Российские банки накануне финансовой стабилизации. СПб.: Норма, 1996.

<sup>482</sup> Там же. С. 5.

Основные привлеченные ресурсы коммерческих банков в данный период состояли (кроме Сбербанка России) из средств предприятий, поскольку основная часть населения не имела свободных средств и (если они и имелись) не доверяла надежности коммерческих банков. Поэтому (и в этом другое отличие российских банков от западных) доля средств населения в них была ничтожна. Предприятия же либо зачастую были учредителями коммерческих банков («карманные» банки для крупных компаний), либо рассматривались преимущественно как средство «отмывания» денег криминальными структурами. Для тех и других собственников доходы от использования средств банками не имели существенного значения. Они были готовы довольствоваться нулевыми или (с учетом инфляции) ничтожными ставками по вкладам на текущих счетах. Это усугублялось малой экономической грамотностью многих новых предпринимателей (тем, что М. Дмитриев и его коллеги вежливо называют «низкой адаптивностью к высокой инфляции»<sup>483</sup>). Они долго рассматривали свои средства в банках как механизм проведения расчетов, а не как доходные инструменты. Долгое время практически бесплатными были средства федерального бюджета и региональных бюджетов, размещавшиеся в коммерческих банках, поскольку система казначейства не была создана, во многом под давлением коммерческих банков, не желавших лишиться бесплатных ресурсов.

В то же время, структура активов коммерческих банков была такова, что она усиливала их преимущества. Важнейшая особенность активов коммерческих банков России долгое время (до 1996 г.) заключалась в том, что неработающие активы составляли намного большую часть, чем в западных банках, и их относительная величина была абсурдно велика. Так, по 627 московским банкам на 1 января 1995 г. доля неработающих активов составляла 50,47%, в то время как (по состоянию на конец 1993 г.) в Великобритании — 14,42%, в Германии — 4,26%, в Италии — 41,54%, в Турции — 27,81%, во Франции — 7,09%, в Японии — 10,25%<sup>484</sup>. И при такой крайне неблагоприятной, как будто бы, структуре активов банки все же умудрялись обеспечивать высокую рентабельность. Прежде всего, необходимо объяснить, с чем была связана такая низкая доля работающих активов. Нетрудно догадаться, что с отсутствием достаточного количества объектов для рентабельных вложений. Основная часть реального сектора экономики была, по нашим альтернативным оценкам, в 90-е гг. нерентабельной, а отрасли рыночных услуг настолько рентабельными, что не нуждались в кредитах банков. Было выгоднее иметь беспроцент-

<sup>483</sup> Дмитриев М.Э. и другие. Ук. соч. С. 61.

<sup>484</sup> Там же. С. 64.

ные денежные средства, чем терять их вследствие невозврата. Этот невозврат по различным реальным оценкам в середине 90-х гг. составлял от 30 до 40% от объема выданных кредитов (официальная просроченная задолженность была намного ниже из-за манипуляций банков с этой величиной). Наиболее доходными вложениями коммерческих банков до середины 90-х гг. были вложения в иностранную валюту. Поскольку курс иностранной валюты до 1995 г. рос быстрее, чем оптовые и розничные цены, активы в иностранной валюте приносили огромные доходы. Эти активы образовывались за счет валютных счетов предприятий и частных лиц, задержек переводных и расчетных операций в иностранной валюте, кредитов зарубежных банков, не вложенных в экономику, а также вследствие приобретения иностранной валюты на валютном рынке за счет рублевых вкладов.

То обстоятельство, что основные доходы коммерческих банков образовывались за счет роста курса иностранной валюты под влиянием сильнейшей инфляции первой половины 90-х гг., дало логические основания ряду экономистов называть доходы коммерческих банков в этот период инфляционными доходами. Таким образом, коммерческие банки паразитировали и на этой негативной черте экономического развития данного периода. Вследствие указанных причин, коммерческие банки в это время были высокорентабельными коммерческими учреждениями, чем и объяснялось во многом расширение их количества и капитала. Инфляционный фактор практически не учитывался при определении прибыли коммерческих банков в банковской статистике. Поэтому сравнение рентабельности банков в РФ и других странах явно преувеличивает реальную величину этой рентабельности в РФ, но порядок величин оно все же отражает. По подсчетам Дмитриева и его коллег, в середине 90-х гг. прибыль на активы в РФ (по 627 московским банкам) составляла 3,95%, Великобритании — 0,73%, Германии — 0,51%, Италии — 0,92%, Японии — 0,19%<sup>485</sup>. Таким образом, рентабельность российских банков многократно превосходила рентабельность зарубежных банков в этот период. Аналогичный результат получается и при сравнении тех же стран по прибыли на капитал<sup>486</sup>. Имеются подсчеты доходов коммерческих банков в результате инфляции. Они впечатляют: по подсчетам М. Дмитриева и его коллег, «инфляционное перераспределение через коммерческие банки в декабре 1994 г. могло достигать 15% декабрьского ВВП. Из них примерно 6,5% могло быть присвоено банками в виде маржи, а оставшаяся часть — конечными заемщиками из небанковского сектора путем получения ссуд на основе от-

<sup>485</sup> Там же. С. 64.

<sup>486</sup> Там же.

рицательной процентной ставки»<sup>487</sup>. Квалифицированные исследователи объясняли столь парадоксальный результат: процветание коммерческих банков при деградации экономики — практически одинаково, уродливостью российской экономики в этот период. Так, Густафсон пишет о российских частных банкирах, что они были «в высшей степени рациональными предпринимателями в иррациональном окружении»<sup>488</sup>. Евгений Ясин указывает: «Это вообще была не вполне банковская система, скорее совокупность еще нерасчлененных финансовых протоинститутов, способных приносить доход, далеко не всегда считаясь с законом и рисками»<sup>489</sup>.

Вместе с тем, в этот период происходили существенные изменения в банковской системе в связи с изменениями в экономике страны, с которыми банки не могли не считаться. Наиболее существенные из них были связаны с заметным замедлением инфляции и, что еще более важно, стабилизацией курса рубля в связи с фиксацией его в рамках валютного коридора середины 1995 г. Тем самым банки лишались значительной части доходов от инфляции. В связи с этим им пришлось перестроить структуру своих активов и пассивов. Прежде всего это коснулось доли неработающих активов. Она резко снизилась, с 53,2% на 1 января 1995 г. до 27,4% на 1 января 1997 г.<sup>490</sup> Однако это слабо сказалось на кредитовании нефинансового сектора, которое продолжало оставаться малорентабельным: лишь с 29,9% до 34,6% в тот же период<sup>491</sup>. Значительно большим оно было в отношении межбанковских кредитов (с 10,6% до 16,1%) и, особенно, ценных бумаг (с 5,7% до 18%)<sup>492</sup>. На последнем изменении надо остановиться подробнее. Основную часть ценных бумаг в портфеле коммерческих банков и практически весь его прирост составили высокодоходные государственные ценные бумаги, начавшие как раз с 1995 г. в массовом количестве выпускаться Минфином РФ для финансирования дефицита преимущественно федерального бюджета РФ. Именно доходы от этих ценных бумаг, можно сказать, спасли коммерческие банки от разорения в 1995–1997 гг., после исчерпания инфляционных доходов. Однако они же позже, в 1998 г., погубили многие из них, когда при дефолте 1998 г. государство отказалось их оплачивать. Коммерческие банки слишком легко поверили, что ценные бумаги, в отличие от кредитов нефинансовому сектору, — это надежные кредиты, поскольку это обяза-

<sup>487</sup> Там же. С. 6.

<sup>488</sup> *Gustafson T. Capitalism Russian Style. Cambridge: University Press, 1999. P. 87.*

<sup>489</sup> *Ясин Е. Ук. соч. С. 379.*

<sup>490</sup> *Экономические обзоры ОЭСР. Ук. соч. С. 111.*

<sup>491</sup> Там же.

<sup>492</sup> Там же.

тельство государства, что и происходило в подавляющем большинстве развитых капиталистических государств. То, что российское государство принципиально отличается от них в худшую сторону, не было учтено. В то же время, у них не было особого выбора. Другие варианты размещения активов тогда были не лучше.

Произошли в этот период существенные изменения и в структуре пассивов. Заметно уменьшилась доля беспроцентных пассивов: с 73,7% на 1 января 1995 г. до 50,2% на 1 января 1997 г.<sup>493</sup> При этом, в нем (и это тоже положительное явление) увеличилась доля собственного капитала: с 12,3% до 19,8%<sup>494</sup>. Несколько выросла доля вкладов населения (Сбербанк в расчетах не фигурировал) и межбанковских кредитов.

В целом, указанные изменения в структуре активов и пассивов коммерческих банков носили позитивный характер. Они в какой-то мере приближали эту структуру к структуре нормальной банковской системы. Следовательно, даже весьма уродливый рынок 90-х гг. заставлял эволюционировать в позитивную сторону такие столь же уродливые институты, как коммерческие банки. Но очень медленно. Доля беспроцентных средств и неработающих активов оставалась еще очень высокой, а вкладов населения (главной статьи пассивов в развитых странах) ничтожной.

Особой проблемой с точки зрения прочности банковской системы России в этот период является достаточность ее капитала. Если верить бухгалтерской отчетности банков, она была даже больше, чем в развитых капиталистических странах. И по доле капитала в пассивах банков, и по их доле с учетом рисков, российская банковская система выглядела более капитализированной, чем банковские системы развитых капиталистических стран<sup>495</sup>, что у плохо знакомых с особенностями банковской системы России экономистов создавало иллюзии ее устойчивости. Однако для объективной оценки этих показателей следует учесть два важных обстоятельства. Во-первых, в значительной степени мнимый характер большей части капитала многих российских банков. Он «образовывался» благодаря целому ряду трюков, например, за счет средств, предоставленных этими же банками в кредит своим учредителям. Во-вторых, учитывая неустойчивость экономической и банковской системы России, следует отметить, что ее потребность в капитале была значительно больше, чем у развитых стран. Можно согласиться с точкой зрения Евгения Ясина, что капитал должен быть в 3–4 раза выше, чем в конце 90-х гг., когда он составлял 8 млрд долл.<sup>496</sup>, но не сильно больше, чем в августе 1998 г., что не помешало кризису банковской системы в этот пери-

<sup>493</sup> Там же. С. 112.

<sup>494</sup> Там же.

<sup>495</sup> Там же. С. 64, 65, 72.

<sup>496</sup> Ясин Е. Ук. соч. С. 388.

од. При сопоставлении объема капитала в разные периоды времени следует учесть изменение курса рубля к доллару. В номинальном рублевом эквиваленте произошло даже увеличение капитала российских банков после дефолта 1998 г., сопоставимое с ростом потребительских цен в этот период.

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

Средние активы российских коммерческих банков зачастую были в десятки раз меньше средних активов большинства банков развитых и даже развивающихся стран<sup>497</sup>. В 1997 г. лишь 12 российских банков (т.е. немногим более 0,1%) вошли в рейтинг 1000 крупнейших банков мира, притом в подавляющем большинстве на его нижние позиции<sup>498</sup>. Среди 500 крупнейших банков из этого списка было лишь 3 российских банка, 2 из которых были государственными (Сбербанк — 134 место, Внешторгбанк — 279 место) и лишь один частным (Онэксимбанк — 346 место)<sup>499</sup>. Таким мизерным результатам в самой процветающей отрасли не следует удивляться. Дело не только в молодости банковской системы России. Дело еще и в безобразном хозяйствовании в большинстве новых банков, растаскивании их доходов собственниками и высшими менеджерами. Поэтому высокие доходы не сопровождались адекватным наращиванием капитала и ликвидности новых банков. Понятно, что такие карлики уже только в силу их размера не могли играть заметную конструктивную роль в российской экономике. Особенно это обстоятельство выявляется при анализе роли долгосрочных кредитов (а в России к ним относились кредиты со сроками погашения свыше 1 года — слишком маленький срок для долгосрочного кредита). Снижение доли долгосрочных кредитов в общих вложениях в экономику (впоследствии нефинансовому сектору) началось уже в 1991 г.: если в 1990 г. эта доля составила 28%, то в 1991 г. только 10%<sup>500</sup>. Такое снижение совершенно понятно. В условиях инфляции коммерческим банкам долгосрочный кредит невыгоден: погашение основной части долга они получают в обесценившихся рублях, даже если существовала реальная положительная ставка процента, что появилось далеко не сразу. Кроме того, у коммерческих банков по той же причине быстро сокращалась доля долгосрочных депозитов. Этот процесс усилился после 1991 г.: данная доля в 1992 г. составила 5%, в 1993 г. — 3%<sup>501</sup>. Она лишь немного выросла с середины 90-х гг. по мере ослабления инфляции в этот период:

<sup>497</sup> Дзюмпиев и др. Ук. соч. С. 57.

<sup>498</sup> Gustafson T. Op. cit. P. 87.

<sup>499</sup> Ibid.

<sup>500</sup> РСЕ 1994. М., 1994. С. 274.

<sup>501</sup> Там же.

4,5% в 1996 г., 4,4% в 1997 г.<sup>502</sup> Есть статистические данные и с более низкими значениями этой величины для 1997 г.: немногим более 1%<sup>503</sup>. Доля долгосрочных кредитов на 3 года и более вообще была ничтожной. Если учесть, что инвестиции очень редко осуществляются и окупаются в срок менее 3 лет, то становится ясным, что банковский кредит в инвестициях в этот период практически не участвовал. Но и среди краткосрочных кредитов долгое время преобладали кредиты сроком менее 3-х месяцев, часто менее месяца или кредиты даже на несколько дней.

Важное значение при оценке характера банковской системы России в этот период имеет вопрос о роли в ней организованной преступности. Было бы противоестественно, если бы такой высокодоходный и влиятельный сектор экономики не привлек внимание организованной преступности. Вопрос в том, в чем это внимание выразилось. Довольно долгое время в 90-е гг. во многих российских СМИ и экономической литературе было распространено мнение, что большая часть российских банков контролировалась организованной преступностью. Первоначальным источником этой информации явилось Министерство внутренних дел РФ. Затем эта информация была подхвачена Центральным разведывательным управлением США и ФБР США, что должно было придать ей особую убедительность<sup>504</sup>. Пикантность информации МВД РФ придавало то, что, зная о контроле организованной преступности над коммерческими банками, и даже над какими (иначе как оно могло подсчитать их количество), оно ничего не сделало, чтобы задерживать преступников. Резонно предположить, что МВД РФ просто выдумало эту цифру, чтобы придать себе большую значимость и получить на этом основании большое бюджетное финансирование. Еще меньшая осведомленность была у правительственных служб США: они просто воспользовались данными МВД РФ, выдав их за свою работу, с той же целью. Значит ли это, что оргпреступность не интересовалась банковской системой? Конечно, нет. Вопрос в формах этого влияния. Наверняка, ряд банков действительно был создан на деньги организованной преступности и служил ей для отмывания и перевода денег за границу. Известны крупные деятели организованной преступности, которые «засветились» как учредители коммерческих банков (например, О. Квантарашвили), гораздо больше было тех, кто не засвечивался. Эти банки могли осуществлять для прикрытия и легальные коммерческие операции, преимущественно с предприятиями своих учредителей.

<sup>502</sup> Экономические обзоры ОЭСР. Ук. соч. С. 114.

<sup>503</sup> *Gustafson T.* Со ссылкой на Финансовые известия от 22 апреля 1997 г. С. 4–5.

<sup>504</sup> В статье Билла Герца, опубликованной в *Washington Times* 5 декабря 1994 г. утверждалось, что «согласно секретному докладу ЦРУ, более половины из 25 крупнейших российских банков, включая их офисы в Вашингтоне, связаны с организованными преступными группировками России или вовлечены в другую нелегальную деятельность». О. Майкин: Эпоха. 15 февраля 1995 г. С. 25 («Эпоха» — израильская русскоязычная газета).

Скорее всего, речь идет о небольших коммерческих банках. Несомненно, что оргпреступность вымогала деньги у коммерческих банков, как она это делала с другими коммерческими организациями. Одни из них платили эту дань, другие отказывались, что нередко было связано с очень большими неприятностями для их руководителей. Согласно данным ассоциации российских банков, за 5 лет, с 1992 по 1997 гг., было убито 97 президентов и топ-менеджеров российских банков<sup>505</sup>. Для противодействия угрозам со стороны организованной преступности многие крупные банки обзаводились мощными структурами безопасности, что ложилось немалым бременем на их расходы.

В развитии российских коммерческих банков до дефолта 1998 г. можно выделить два периода: до 1994 г. включительно и после 1994 г. (это деление принадлежит Густафсону). Первый период, который иногда называют «золотым периодом», характеризовался бурным ростом количества банков и минимальным вмешательством Центрального банка в их деятельность. Он завершился банковским кризисом в августе 1995 г., который показал крайнюю неустойчивость банковской системы России. Несколько ранее после «черного вторника» в октябре 1994 г. был смещен с поста председателя Центрального банка В. Герщенко, проводивший ультралиберальную политику в отношении коммерческих банков, а проще — равнодушно взиравший на их многочисленные злоупотребления. Одновременно произошла определенная макроэкономическая стабилизация, которая лишила их значительной части инфляционных доходов. Оба эти события серьезно повлияли на состояние банковской системы России. 1995 г. является границей между относительной стабильностью и нестабильностью банковской системы России. Относительной, поскольку крушение ряда «звезд» банковской системы России происходило и ранее. Так, еще до 1995 г. потерпели крушение некоторые новые банки, которые очень резво разворачивали свою деятельность в 1990–1991 гг., о чем рассказывалось во 2-м томе<sup>506</sup>. Уже в 1992 г. очень сильные потери понесли гремевшие в 1990–1991 гг. банк «Восток» и Всероссийский биржевой банк (ВББ). Наряду с общими для многих коммерческих банков того времени причинами, прежде всего слабой компетентностью сотрудников из-за малости знаний и опыта, у этих банков были также и такие достаточно распространенные причины, как мошенничество собственников (Александр Конаныхин сбежал летом 1992 г. за границу, похитив 5 млн долл.) и ряда топ-менеджеров (банк «Восток»), использование средств банка для ведения политической борьбы (президент банка «Восток» использовал их в предвыборной кампании за пост президента Башкирии).

<sup>505</sup> Gustafson T. Op. cit. P. 139.

<sup>506</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010.

Ослабили и их позиции в коридорах власти. Правда, их окончательная гибель произошла лишь в 1995 г., но печальная судьба была предreshена уже в 1992-м. Столь же быстро угасли и банки, созданные Ильей Медковым. Громким событием явился крах в октябре 1994 г. банка «Чара», в котором хранили свои сбережения многие деятели культуры и науки, в том числе, как это ни грустно, и экономической науки, хотя его ущербность была видна с первого взгляда (я об этом писал в журнале «ЭКО» незадолго до краха этого банка). Отличительной особенностью банка «Чара» являлось то, что его пассивы образовывались преимущественно из средств населения, и СМИ ставили его по объему средств населения сразу после Сбербанка РФ. Из частных банков он был единственным с такой структурой пассивов. Но эта похвальная экономическая инновация не сопровождалась продуманным их размещением. Средства населения владельцы банка, в основной части, просто украл.

Однако наиболее сильные потрясения банковской системы России начались в 1995 г. с началом стабилизации валютного курса рубля и ужесточением требований Центрального банка к коммерческим банкам. Основная часть кредитных организаций, ликвидированных между 1991 и 1998 гг., была закрыта, как сказано выше, как раз после 1995 г. Примечательным было не только число закрытых банков, но и их размеры. Впервые среди подвергшихся ликвидации или оказавшихся в крайне затруднительном положении банков оказались те, которые входили тогда в первую сотню и даже в первую десятку крупнейших банков России. В этот период были отозваны лицензии у двух крупных банков — Тверь-универсалбанк и «Национальный кредит»<sup>507</sup>. Очень серьезные трудности выявились уже в конце 1995 г. у одного из крупнейших коммерческих банков — «Инкомбанка» — и даже у находившегося в привилегированном положении Сбербанка России<sup>508</sup>.

Можно уверенно говорить о том, что уже в 1996 г. вся банковская система России оказалась в состоянии глубокого кризиса, который был только отсрочен массовой эмиссией ГКО. Позволю себе привести выводы, сделанные мною в этом же году. В статье, на основе анализа реальной величины просроченной задолженности системы коммерческих банков, делался вывод, что уже в начале 1995 г. капитал российской банковской системы был отрицательным<sup>509</sup>. Анализ финансового состояния отдельных крупнейших российских банков на начало 1996 г. позволил сделать вывод, что под угрозой банкротства или неплатежеспособности уже тогда находилось 80–90%

<sup>507</sup> Экономические обзоры ОЭСР. Ук. соч. С. 124.

<sup>508</sup> Деньги. № 1. 1996. С. 10.

<sup>509</sup> Ханин Г.И. Коммерческие банки России: быть или не быть? // Сибирская финансовая школа. № 12. 1997. С. 7.

российских банков<sup>510</sup>. Описывались и причины этой грозящей катастрофы, связанные с порочностью экономической и политической системы РФ и структуры балансов банков, нелегитимными методами их приватизации и жульническими способами образования уставного капитала многих банков, влиянием организованной преступности и низкой квалификацией банковских работников<sup>511</sup>.

О влиянии эмиссии ГКО на финансовое положение коммерческих банков говорит сравнение их доходности с доходностью кредитов нефинансовому сектору в этот период. При этом важно учитывать, что до августа 1998 г. осуществлялось регулярное погашение ГКО и выплата процентов по ним, в то время просроченные кредиты были массовым явлением, что еще больше увеличивает разрыв в доходности этих вложений. Решающее значение для коммерческих банков имело как раз последнее обстоятельство, ибо доходность ГКО нередко была даже ниже учетной ставки Центрального банка<sup>512</sup> (она может служить для оценки примерной доходности кредитных вложений в экономику).

Для характеристики состояния кредитной системы в 90-е гг. важное значение имеет ее организационная структура. В ней можно выделить три элемента: Сбербанк РФ, преемники старых государственных банков, вновь образованные коммерческие банки.

Наиболее крупным элементом этой системы все 90-е гг. являлся Сбербанк РФ. Его относительное могущество определялось тем, что население даже после его акционирования в 1991 г. продолжало рассматривать его как государственный банк с фактическими государственными гарантиями сохранности вкладов. Государственный характер Сбербанка РФ определялся тем, что 51% его акций принадлежал Центральному банку РФ. В большой степени это представление о государственных гарантиях вкладчикам Сбербанка было основано на заблуждении, ибо в подписываемых ими договорах со Сбербанком делалась ссылка на федеральный закон, который так и не появился<sup>513</sup>.

После 1990 г. в деятельности Сбербанка РФ появились существенные нововведения. Если до этого времени Сбербанк по пассивам обслуживал вклады населения и распространял облигации выигрышных займов, а по активам, в основном, кредитовал бюджет и, в какой-то степени, население, и принимал платежи за квартиры и коммунальные платежи, то уже в 1991 г. его задачи и изменились, и намного усложнились. Намного ухудшились условия деятельности Сбербанка РФ. Фиксированная разница между процентами по

<sup>510</sup> Там же. С. 8.

<sup>511</sup> Там же. С. 8–12.

<sup>512</sup> Так случилось в конце 1997 г. *Потемкин А.* Виртуальная экономика. М., 2000. С. 114.

<sup>513</sup> *Болдырев Ю.* О бочках меда и ложках дегтя. М., 2003. С. 211.

вкладам и процентами, выплачиваемыми Госбанком РФ за хранение средств Сбербанка РФ в условиях быстрой инфляции, была совершенно недостаточна для содержания огромной массы сберегательных касс и их работников. Необходимо было изыскивать новые источники доходов или сокращать расходы. К сожалению, не удалось найти ни документальных, ни литературных или мемуарных подробных данных о поведении в этих условиях Сбербанка РФ. Из появившихся отрывочных данных можно сделать вывод, что эти действия шли по следующим направлениям. Во-первых, Сбербанк прекратил на неопределенный срок выдачи по вкладам на июнь 1991 г., практически объявив о своем банкротстве. Во-вторых, он не стал индексировать вклады в соответствии с ростом цен. В-третьих, он фактически заново создал финансовые связи с хозяйственными предприятиями как по линии пассивов, так и по линии активов (в частности, имеются свидетельства о крупных кредитах кооперативам). В результате всех этих действий, которые продолжались и в дальнейшем, к середине 90-х гг. Сбербанк РФ по характеру своих операций стал несколько напоминать обычный коммерческий банк. Так, доля кредитов в его активах на 1 января 1997 г. составила 20,5% против 59,8% у 22 крупнейших банков (кроме Сбербанка) и 39,1% у прочих банков<sup>514</sup>. При этом преимущественно предоставлялись межбанковские кредиты, которые до определенного периода времени были более надежными, чем кредиты предприятиям и населению, и более просты технически. В то же время, доля государственных ценных бумаг в его активах составила 52,5% против 7,9% и 11,1% соответственно<sup>515</sup>. Очевидно, что Сбербанку РФ предоставлялись привилегии при приобретении такого сверхвыгодного актива, как государственные ценные бумаги. Именно поэтому доля прибыли к активам у Сбербанка в 1996 г. была намного больше, чем у других банков: 9,2% против 4,6% и 3,9% соответственно. И это несмотря на то, что доля просроченной задолженности по кредитам у него была намного больше: 21,4% против 2,9% и 20,8% соответственно<sup>516</sup>. И, конечно, в его пассивах намного больше была доля вкладов населения: 63,9% против 6,6% и 5,1%<sup>517</sup>. Население все еще остерегалось вкладывать средства в негосударственные банки, хотя они предлагали, как правило, более высокие проценты по вкладам.

В 1996 г. сменилось руководство Сбербанка РФ. Председателем правления Сбербанка РФ был избран (фактически, конечно, назначен Центральным банком РФ) заместитель министра финансов РФ Александр Казьмин, никогда ранее не работавший в Сбербанке РФ. Это назначение явилось реакцией на неудовлетворительные итоги работы Сбербанка РФ в 1995 г. и

<sup>514</sup> Экономические обзоры ОЭСР. Ук. соч. С. 118.

<sup>515</sup> Там же.

<sup>516</sup> Там же.

<sup>517</sup> Там же.

предыдущие годы. Казьмин быстро сумел улучшить работу многих подразделений Сбербанка РФ, поменяв их малокомпетентных и проворовавшихся руководителей.

К сожалению, в экономической литературе отсутствуют сводные данные о распределении прочих (кроме Сбербанка РФ) коммерческих банков России на наследников советских банков и вновь образованные банки. Такой расчет можно произвести только по 22 крупнейшим московским банкам. Можно полагать (хотя и нет полной уверенности), что он отражает и это соотношение по всем коммерческим банкам. Из этих 22 банков к наследникам бывших советских относились Внешторгбанк РФ, Мосбизнесбанк, Промстройбанк, Уникомбанк с общими чистыми активами на 1 января в 43,2 трлн недоминированных руб.<sup>518</sup> при общих чистых активах банков данной группы на эту дату в 197,4 трлн руб.<sup>519</sup> Иными словами, на наследников старых советских банков приходилось только 28,6% от всех чистых активов этой группы. Это могло бы свидетельствовать о больших успехах частного предпринимательства в этом секторе экономики, если бы не два обстоятельства. Во-первых, многие из этих банков были созданы прежними советскими хозяйственными структурами (так называемые карманные банки). Например, ряд банков был создан Газпромом (Газпромбанк, банк Империял). Во-вторых, многие из этих частных банков развивались на «нездоровой» основе и потому в 1998 г. рухнули.

Важное значение имеет распределение коммерческих банков (кроме Сбербанка РФ) между Москвой и провинцией, что в значительной степени совпадает с распределением их по размерам, так как крупнейшие банки располагались в этот период именно в Москве. На 22 крупнейших банка приходилось на 1 января 1997 г. 30,7% всех чистых активов коммерческих банков России<sup>520</sup>. Вместе с активами Сбербанка РФ это обеспечивало сосредоточение в Москве большей части ресурсов коммерческих банков, превращая ее, наряду с сосредоточением основных фондовых бирж и валютной биржи в основной не только политический, но и финансовый центр России. Такая высокая концентрация деятельности коммерческих банков в Москве определялась не только высокой концентрацией в столице интеллектуальных ресурсов России, но и огромной значимостью для деятельности коммерческих банков в этот период близости именно к центральной власти, обеспечивающей их важными ресурсами и ценнейшей информацией. При этом доля московских банков (включая и расположенные в Московской области) в активах коммерческих банков и особенно в выдаваемых ими нефи-

<sup>518</sup> Там же. С. 211.

<sup>519</sup> Там же. С. 118.

<sup>520</sup> Там же.

нансовому сектору кредитах начиная с 1 января 1994 г. неуклонно росла<sup>521</sup>, это означало вытеснение региональных банков с финансового рынка. Что касается уровня концентрации ресурсов 5 крупнейшими коммерческими банками России, то по мировым меркам он был достаточно велик. На них приходилось на 1 января 1997 г. 40% в совокупных активах коммерческих банков. Эта доля с 1 января 1993 г. по 1 января 1995 г. сначала падала, а затем выросла<sup>522</sup>.

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

Хотя основные частные коммерческие банки по мировым масштабам были невелики и относительно слабы, их роль в экономической и политической жизни России в 90-е гг. была, как уже отмечалось, огромна. Этот феномен заслуживает отдельного рассмотрения. Наиболее очевидна огромная роль частных коммерческих банков в экономической жизни в этот период, она проявилась в том, что некоторые из них стали центрами образования огромных финансово-промышленных групп, взявших под свой контроль значительную часть российской промышленности. Рассмотрим только вопрос, почему именно частные коммерческие банки стали такими центрами.

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

При англосаксонской модели концентрация промышленности осуществляется на основе эмиссии ценных бумаг компаний, и центрами экономического контроля выступают распространители ценных бумаг — инвестиционные банки (например, банки Моргана и Ротшильда). При германской модели концентрацию осуществляют крупные коммерческие банки, обладающие значительными денежными и интеллектуальными ресурсами, намного превосходящими аналогичные ресурсы промышленных компаний в период

<sup>521</sup> Там же. С. 120.

<sup>522</sup> Там же. С. 121.

концентрации промышленности в Германии (конец XIX в.) и царской России примерно в этот же период времени.

Для постсоветской России англосаксонский путь практически исключался из-за отсутствия в середине 90-х гг. отечественных инвестиционных банков и сколько-нибудь развитого рынка частных ценных бумаг. Эту задачу попытались решить частные крупнейшие российские коммерческие банки. Задача назрела. С одной стороны, разобщенные предприятия не могли решить свои текущие проблемы и, особенно, перспективные проблемы (инвестиции, НИОКР, выход на внешние рынки) из-за нехватки финансовых и интеллектуальных ресурсов. С другой стороны, сами банки нуждались для своей успешной деятельности в надежных и успешных заемщиках и вкладчиках. Немаловажно и то, что наиболее проницательные собственники частных банков вскоре обнаружили ненадежность своего бизнеса и видели в приобретении контроля над промышленными предприятиями более устойчивый аэродром для вынужденной посадки. Как пишет хороший знаток крупного российского предпринимательства в постсоветский период Я. Паппэ, «как минимум с 1994 г. в деловых кругах и экспертном сообществе утвердилось мнение, что глобальный кризис российской банковской системы в среднесрочной перспективе неизбежен, и он обязательно приведет к гибели значительной части крупных банков. Разногласия касались лишь сроков (в течение года, трех или пяти) и процента обреченных банков (30, 50 или 70%). Экспансия в промышленность (“которая никуда не денется” и “которой все равно не дадут умереть”), возможно, была реакцией на эту перспективу»<sup>523</sup>.

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

В Германии имелаась нормальная рыночная экономика, а в России в анализируемый период, как более подробно я покажу ниже, — квазирыночная экономика с квазирыночными институтами. Здесь даже бухгалтерская документация почти ничего не говорила о реальном положении предприятия. Создать банкам на этом гнилом фундаменте с нуля финансово-промышленные группы было почти безнадежным делом. Очень сильно отличались и возможности банков. Крупнейшие немецкие банки в сравнении с промышленными и другими коммерческими предприятиями действительно обладали подавляющим финансовым, организационным и интеллектуальным превосходством. Российские коммерческие банки начала 90-х гг. были относительно намного слабее во всех указанных отношениях. Даже если согласиться, что их владельца-

<sup>523</sup> Паппэ Я.Ш. «Олигархи». Экономическая хроника 1992–2000. М., 2000. С. 32.

ми были весьма талантливые (но тоже малообразованные в экономике) люди, остальной персонал просто в силу малого опыта и малой экономической образованности был намного слабее. Правда, Я. Паппэ утверждает, что «крупнейшие российские банки, и, в особенности, московские банки с начала 90-х гг. сосредоточили у себя лучших отечественных аналитиков и менеджеров, в том числе и в области промышленности»<sup>524</sup>. Но уже на следующей странице он вынужден признать, что «экспертный и менеджерский потенциал банков оказался в большинстве случаев недостаточным, чтобы обеспечить необходимую реструктуризацию подконтрольных предприятий»<sup>525</sup>. Оба эти высказывания легко примирить, если предположить, что «лучшие» были из «худших». Но главное все же состояло в объективных неблагоприятных условиях.

«Час истины» для российской банковской системы наступил летом 1998 г. на пике экономического и финансового кризиса. Из первой десятки крупнейших частных коммерческих банков кризис пережили буквально единицы: Национальный резервный банк и Международный московский банк. Один из них (Национальный резервный банк) был теснейшим образом связан с Газпромом, который его, видимо, и выручил, другой являлся международным банком с участием иностранного капитала и с более опытным иностранным персоналом. Обращает на себя внимание, что сильнее всего от кризиса пострадали коммерческие банки — центры бизнес-групп: ОНЭКСИМ-банк, Менатеп, Инкомбанк, СБС-агро.

Наиболее полные данные о влиянии финансового кризиса 1998 г. на банковскую систему России представил Центральный банк РФ в марте 1999 г. Он расположил все коммерческие банки России (кроме Сбербанка РФ) по уровню их финансового положения на две категории: не нуждающихся в финансовой поддержке и нуждающихся в финансовой поддержке. К первой группе он отнес 1032 банка из общего числа 1473 банков, т.е. подавляющее большинство. Однако по суммарной величине активов их доля составила лишь 31,1%. Среди них не было ни одного многофилиального банка и лишь 5 из общего числа 19 крупных банков (4 многофилиальных банка тоже были крупными). Таким образом, не нуждались в финансовой поддержке, т.е. находились в удовлетворительном состоянии по активам лишь менее трети частной банковской системы, преимущественно мелких банков. Нуждался в финансовой поддержке 441 банк с долей в активах 66,9%. Среди них были все многофилиальные банки и 14 крупных банков. Из нуждающихся в финансовой поддержке банков Центральный банк считал нецелесообразным оказывать поддержку 397 банкам с долей в общих

<sup>524</sup> Там же. С. 31.

<sup>525</sup> Там же. С. 32.

активах 20,2%<sup>526</sup>. Есть веские основания полагать, что эти данные еще приукрашивают реальное положение дел в банковской системе России. В сентябре–октябре 1998 г. по просьбе ЦБ РФ на средства Всемирного банка международные аудиторские компании провели аудит 18 крупных частных коммерческих банков России, которые работали по программе Всемирного банка. Оказалось, что только 3 из них имели положительный капитал. Остальные, притом самые крупные, имели отрицательный капитал, т.е. подлежали закрытию. По российской банковской статистике многие из них имели положительный капитал. Из них только 6 имели шансы на восстановление<sup>527</sup>. Очень важно, что этот аудит позволил определить факторы, повлиявшие на общий отрицательный капитал. Оказалось, что на 34% он объясняется невозвратом долгов, на 28% — из-за форвардных валютных сделок и лишь на 13% — в связи с дефолтом по государственным ценным бумагам<sup>528</sup>. Эти данные позволяют более обоснованно определить причины банковского кризиса 1998 г.

В качестве непосредственной причины столь сокрушительного банковского кризиса в экономической литературе чаще всего называют последствия дефолта августа 1998 г. Как видно из приведенных данных, с этим фактором связано лишь 13% от общих потерь капитала банков. Основные потери обусловлены просчетами в экономической политике большинства самых крупных банков и их руководителей. Это очевидно в связи с невозвратом долгов. Но это, пусть и не столь очевидно, относится и к форвардным валютным контрактам, которые, в сущности, представляли собой краткосрочные кредиты иностранных банков, взятые без достаточного учета возможностей возврата из-за риска девальвации рубля. Зная крайне неустойчивое положение российской экономики во второй половине 90-х гг., такую возможность совсем нетрудно было предвидеть, равно, кстати говоря, как и возможность дефолта. Если государство в 1991 г. могло объявить дефолт по своим обязательствам перед населением и иностранными бизнесменами, что могло ему помешать сделать то же самое и на этот раз? Эти опасности поняли как раз многие более мелкие банки, что и позволило им уцелеть в ходе кризиса без финансовой поддержки государства. А многим крупным банкам (СБС-агро, «Российский кредит», Менатеп и др.) и эта поддержка не помогла выжить.

Важнейшим обстоятельством, приведшим к гибели многие крупные банки, в этот период явилась безответственная, своекорыстная, алчная политика руководства этих банков. Российские СМИ 1998–1999 гг. переполне-

<sup>526</sup> К вопросу реструктуризации банковской системы России // Коммерсант. 19 марта 1999 г.

<sup>527</sup> Скелет в шкафу Центробанка // Коммерсант. 15 июля 1999 г.

<sup>528</sup> Там же.

ны примерами такой политики. Приведу несколько примеров только для иллюстрации того, как это тогда происходило. Начну с Инкомбанка — одного из самых крупных и успешных в середине 90-х гг. Один из бывших хорошо осведомленных сотрудников банка рассказал о многих злоупотреблениях руководства банка (эти свидетельства подтверждаются и другими авторитетными источниками): «Банк тратил огромные средства на приобретение шикарной мебели, земельных участков и на постройку дорогих офисов, бронированный “Мерседес” для В. Виноградова (президента банка — Г.Х.) за 500 тыс. долл., по 1,5 млн долл. в год на картины, а земельный участок в Массово и его обустройство для топ-менеджмента обошлись “Инкому” почти в 70 млн руб. А вилла в Испании, стоившая банку более 3 млн долл.? Немалые деньги тратились на содержание охотничьих хозяйств и дома отдыха. Я уже молчу о щедро раздававшихся кредитах сотрудникам банка на сумму около 30 млн долл., при этом некоторые руководители получали по 1 млн долл. под 0%». Список нескончаем.

В. Виноградов любит утверждать, что вел бизнес честно, поэтому его и «повалили». Но с этим утверждением не увязывается около 40 оффшорных фирм, в уставные капиталы которых было инвестировано около 12 млн долл. Через эти компании проводились рискованные операции с ценными бумагами на сумму около 370 млн долл., прятались от налогообложения средства банка, отмывались «грязные» деньги. Автор приводит и многие другие мошеннические операции руководства банка<sup>529</sup>. Приведенную оценку сотрудника банка подтвердил и уточнил иностранный консультант банка Ральф-Дитер Монтаг Гермес, приглашенный в банк в августе 1998 г. Он подсчитал, что из банка в период кризиса его руководителями было выведено активов на 1,5 млрд долл.<sup>530</sup> Столь же скандальные злоупотребления совершались ранее в Сибирском торговом банке. Только один пример. Для высших должностных лиц этого банка в середине 90-х гг. устанавливались процентные ставки по вкладам, в сотни раз превышавшие средние по банку — до 17 569% годовых. Президенту банка Колуге немногим более чем за год были начислены проценты в сумме 2652,9 млн руб.<sup>531</sup>, т.е. несколько миллионов долларов по тогдашнему курсу. Российские СМИ сообщали об огромных злоупотреблениях в таких крупных банках, как Токобанк<sup>532</sup>, Уникомбанк<sup>533</sup>, Национальный резервный банк<sup>534</sup>, государственный Внешторгбанк, в которых был замешан

<sup>529</sup> Алтынов И. Почему олигархи становятся «бывшими» // Новая газета. 19–25 июля 2000 г.

<sup>530</sup> Баранов Г., Буйлов М. Три свидетельства о смерти Инкомбанка // Коммерсант — Деньги. 4 ноября 1998 г. С. 10.

<sup>531</sup> Потапов А. Сибирский торговый банк. Технология ограбления и обмана // Товарищ. № 2. 1996.

<sup>532</sup> Величенков А. Поучительное банкротство // Российская газета. 26 февраля 1999 г.

<sup>533</sup> Рстаки А. План «Барбадоса» // Новая газета. 16–28 июня 1999 г.

<sup>534</sup> Пелехова Ю. Банк, которого нет // Версия. 26 октября–1 ноября 1999 г.

очень видный банковский деятель, президент банка Дмитрий Тулин<sup>535</sup>, банк Империял<sup>536</sup>, Внешэкономбанк<sup>537</sup>.

Вернись, однако, к вопросу о роли банков в создании бизнес-групп. В свете приведенных фактов очевидно, что эта амбициозная задача российским банкам 90-х гг., в отличие от германских банков конца XIX в., была не по плечу. Для этого они были слишком слабы в финансовом, интеллектуальном и даже моральном отношении. Не по Сеньке шапка. Больше того, скорее всего, попытка решения этой задачи явилась немаловажной причиной крушения многих крупных банков. Стремление финансово поддержать «свои» предприятия вело к ухудшению положения самих банков. Совсем, видимо, не случайно, что как раз лидеры бизнес-групп оказались и лидерами по сокращению капитала банков. Впрочем, и здесь были исключения. Сохранился и продолжал преуспевать такой лидер своей бизнес-группы как Альфа-банк, благодаря более продуманной банковской политике и стратегии формирования бизнес-группы. Он, кстати, одним из первых начал широко привлекать иностранных специалистов на руководящие должности в банке, не опасаясь, как другие банки, что они обнаружат «грязное белье».

Анализируя гигантский кризис российской банковской системы, не следует упускать из виду, что часть банков все же сумела минимизировать последствия кризиса, проводя более осторожную и ответственную банковскую политику, и в связи с большей честностью руководства. Это относится ко многим мелким и средним банкам и даже некоторым крупным банкам. С помощью Центрального банка удалось довольно быстро восстановить расчетные отношения в экономике, практически парализованные августовским кризисом 1998 г. Банковская система России не умерла.

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

<sup>535</sup> Карнаухов С. Прозит ли Внешторгбанку судьба «Титаника» // Комсомольская правда. 15 декабря 1998 г.

<sup>536</sup> Лучшее в «Империяле» — это рекламные ролики // Коммерсант. 3 июня. 1999 г.

<sup>537</sup> Штаны, жаренные в масле // Совершенно секретно. № 12. 1999.

Сказанное подтверждается данными о числе отозванных банковских лицензий и аннулировании записи о регистрации банков. Последний показатель имеет очень важное значение, ибо нередко банки вели свои операции даже и после отзыва лицензии, до аннулирования записи о регистрации банка. За 1992–1994 гг. были отозваны лицензии всего у 97 банков, при этом аннулированы записи о регистрации только у 21 банка. За 1995–1998 гг. были отозваны лицензии уже у 1069 банков, но аннулированы записи о регистрации только у 135 из них<sup>538</sup>. Следует при этом иметь в виду, что, при своей формальной независимости, Центральный банк РФ находился в сильнейшей зависимости от исполнительной власти (В. Геращенко безропотно согласился с предложением Ельцина об отставке). Такой осведомленный человек, как представитель МВФ в РФ, неоднократно пишет о сильнейшем давлении банковского сообщества на Центральный банк РФ через посредство действий исполнительной власти (Президента, его администрации, правительства) с целью ослабления его давления на крупнейшие банки России<sup>539</sup>.

Безусловно, немалую роль в развитии банковской системы в России в этот период сыграла виртуализация ее экономики — преобладание неденежных форм расчетов, при которой банки не нужны.

Давая общую оценку развитию рыночной банковской системы России в 1992–1998 гг., можно отметить следующее. Ее влияние на экономику было несравненно более разрушительным, чем созидательным. Она отвлекала от реальной экономики и нужд населения огромные финансовые ресурсы, принося минимальную пользу: можно сказать, что они работали на банковскую систему, а не наоборот. Осуществляемые ею действительно жизненно необходимые платежно-расчетные функции несравнимо дешевле и лучше обеспечивали советские банки. Ее коммерческая роль в экономике была минимальная. Доля ее кредитов нефинансовому сектору экономики по отношению к ВВП была ничтожной, не только по сравнению с развитыми и большинством развивающихся стран, но и в сравнении практически со всеми странами Восточной и Центральной Европы, начавшими банковские реформы немногим ранее России. Так, в 1996 г. эта доля составила в России лишь 10,4% по сравнению с 22,1% в Польше, 22,9% в Венгрии, 24,6% в Румынии, 28,7% в Словении, 61,1% в Чехии — и 69,69,5% в Болгарии<sup>540</sup>. Здесь также сказалась виртуализация российской экономики — уникальная за пределами СНГ ее особенность. С треском провалились почти все попытки создать бизнес-группы вокруг банков. Финансовый кризис 1998 г. сдул почти все такие группы вместе с их владельцами — некогда самоуверенны-

<sup>538</sup> К вопросу о реструктуризации банковской системы России // Коммерсант. 19 марта 1999 г.

<sup>539</sup> Гилман М. Дефолт, которого могло не быть. М., 2009.

<sup>540</sup> Экономический обзор. Ук. соч. С. 117.

ми банкирами. Претензии банков на ведущую роль в российской экономике провалились. Отныне эту роль стали выполнять владельцы крупнейших промышленных компаний, приобретенных когда-то формально на средства банков (фактически на средства того же государства).

Пожалуй, единственным реальным достижением банковской системы России в этот период является то, что она все-таки выжила и приобрела, хоть и очень дорогой (для страны) ценой, уникальный опыт ведения дел в рыночной (или квазирыночной) экономике. Кризис 1998 г. вывел самых бессовестных и неумелых банкиров. Кризис также показал, что нельзя создать серьезную банковскую систему в виртуальной и разрушающейся экономике. Он также показал важность присутствия иностранного капитала в банковской системе России. И эта задача прямо была поставлена Центральным банком в первой программе по реструктуризации банковской системы России<sup>541</sup>.

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

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

При всех вопиющих недостатках первого поколения российских частных банков, не следует забывать, что все же крах банковской системы России в значительной степени был следствием краха российской экономики и государственности 90-х гг.

## **2.5.2. Рынок ценных бумаг**

### **2.5.2.1. Рынок ценных бумаг в 1992–1995 гг.**

Альтернативным банковскому источником внешних инвестиций в рыночной экономике является эмиссия ценных бумаг корпорациями. Рынок ценных бумаг является также источником финансирования дефицита государственного бюджета Федерации, субъектов Федерации и муниципальных образований. Фантастическая сложность образования и функционирования ценных бумаг в РФ состояла в следующем. Во-первых, долгое время не существовало полноценных субъектов эмиссии ценных бумаг. Государственная собственность

<sup>541</sup> К вопросу о реструктуризации банковской системы России. Ук. соч.

до 1993–1994 гг., т.е. до завершения массовой приватизации, преобладала в экономике. Вследствие политической неустойчивости и экономической неразберихи, хаоса с составлением и исполнением бюджетов, приобретение государственных ценных бумаг было крайне рискованным вложением средств. Во-вторых, у населения РФ и хозяйственных предприятий было относительно небольшое количество свободных денежных средств и, самое главное, существовало множество менее рискованных средств их вложения, чем вложения в ценные бумаги. Крах многочисленных финансовых пирамид в 1994 г. еще больше отвратил и граждан РФ, и, в меньшей степени, коммерческие структуры от приобретения ценных бумаг. В-третьих, имелась вопиющая безграмотность не только населения, но и российских ученых-экономистов в этом вопросе. Буквально единицы среди них занимались этой проблемой до 1990 г. (автор первым в СССР защитил кандидатскую диссертацию по фондовым биржам в 1973 г., после чего были всего лишь еще одна-две защиты по этой проблематике). В-четвертых, необходимо было одновременно создавать первичный и вторичный рынок ценных бумаг. Без первичного рынка вторичному нечего было делать, без вторичного рынка первичный терял смысл, поскольку первоначальным приобретателям некуда было в случае необходимости реализовать ценные бумаги. При этом вторичный рынок должен был по времени создания даже несколько опережать первичный, но тогда он лишался коммерческих перспектив. И, конечно, самое главное препятствие — можно ли в принципе преобразовать социалистическую командную экономику в капиталистическую?

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

Первые шаги по становлению рынка ценных бумаг были сделаны еще до 1992 г.<sup>542</sup> Правительствами СССР и РСФСР были приняты первые законодательные акты по рынку ценных бумаг, образованы первые институты рынка ценных бумаг (акционерные общества, фондовые биржи, инвестиционные компании). Первые принятые документы носили, однако, слишком общий характер, чтобы практически регулировать рынок ценных бумаг. Поэтому в 1991 г. он развивался совершенно анархично и это создавало на нем нередко совершенно анекдотические ситуации. Лишь в связи с принятием в конце декабря 1991 г. Правительством РСФСР Положения «О выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР» и приложения к нему, а

<sup>542</sup> Эти первые шаги изложены в моей книге «Экономическая история России в новейшее время». Т. 2. С. 123–125.

также 3 марта 1992 г. — Инструкции №2 Министерства финансов РСФСР «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг на территории Российской Федерации» и ряда приложений<sup>543</sup> к нему, можно говорить о начале серьезного регулирования рынка ценных бумаг. Обращает на себя внимание, что институты вторичного рынка были созданы раньше появления сколько-нибудь серьезного первичного рынка. Так, акции появились практически только у бирж, инвестиционных компаний и некоторых банков. Еще не выпускалось рыночных государственных займов и займов корпораций.

Объем торговли ценными бумагами на фондовых биржах России был еще совершенно ничтожен. Впрочем, статистика этого оборота тоже стала налаживаться лишь с конца 1992 г., в соответствии с письмами Министерства РСФСР от 12 ноября 1992 г. и 14 марта 1993 г.<sup>544</sup> В 1992 г. он составил 6 млрд руб. по сравнению с 1,2 млрд руб. в 1991 г.<sup>545</sup> В переводе на доллары, при среднем курсе за январь-август 1992 г. равном 183,1 руб. за доллар<sup>546</sup>, он составил 32,8 млн долл. Это было лишь незначительно больше, чем в 1991 г., когда при среднем курсе в 59 руб. за доллар<sup>547</sup>, он составил 20,3 млн долл. Следует, однако, иметь в виду, что торговля ценными бумагами преимущественно происходила на внебиржевом рынке и его роль была несравненно больше, чем в западных странах, где по акциям она не превышала 40% (торговля государственными облигациями осуществлялась преимущественно на внебиржевом рынке). Данные о внебиржевом обороте ценными бумагами в России носят отрывочный характер. Согласно одной из редких оценок обороты биржевого рынка в 1994 г. составляли лишь 1–2% от внебиржевого<sup>548</sup>. Можно полагать, что преимущественно речь идет о государственных облигациях, но скорее всего и об акциях. Точность этой оценки (даже примерная) неясна. Не были указаны ни методика, ни источники оценки. По акциям она была, очевидно, намного ниже.

О том, какова была структура торговли ценными бумагами на фондовых биржах в 1992 г., может свидетельствовать (прямых данных нет) величина КИП-коэффициента инвестиционных предпочтений, который представляет собой отношение доли данной группы ценных бумаг в месячной структуре сделок с ценными бумагами к доле данной группы ценных бумаг в месячной структуре предложения ценных бумаг на МЦФБ (Московской центральной фондовой бирже)<sup>549</sup>. Из всех видов ценных бумаг практически единственным,

<sup>543</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. М., 1993. С. 290–309.

<sup>544</sup> Там же. С. 310–312.

<sup>545</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 280.

<sup>546</sup> МБРР: экономические реформы в России: на пороге структурных реформ. М., 1993. С. 8.

<sup>547</sup> Там же.

<sup>548</sup> Загадка МММ. М., 1995. С. 127. Цит. статья в газете «Известия» 23 августа 1994 г.

<sup>549</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. М., 1993. С. 116.

который пользовался спросом, были акции<sup>550</sup>. А из акций в начале года (январь-май) наибольшим был КИП по биржам и банкам, во второй половине года (июнь-октябрь) — по инвестиционным компаниям и банкам. Так, в октябре 1992 г. КИП по биржам составил 0,92, инвестиционным компаниям — 16,62, банкам — 9,64<sup>551</sup>.

Изменение величины КИП характеризовало падение роли бирж в экономике. Были сделаны также первые шаги в формировании рынка государственных ценных бумаг, которые были призваны обеспечить безынфляционное покрытие дефицита государственного бюджета РФ. Первый шаг был осуществлен принятием 8 февраля 1993 г. постановления Совета Министров РСФСР «О выпуске государственных краткосрочных бескупонных облигаций»<sup>552</sup>. Принципиальной особенностью новых государственных ценных бумаг (они получили название ГКО) стал их добровольный характер, вместо фактически принудительного или обязательного, которыми характеризовалось подавляющее количество ценных бумаг не только СССР с конца 20-х гг., но и РСФСР в 1990–1991 гг. И хотя объем выпуска этих ценных бумаг в 1993 г. был еще незначителен по стоимости (он покрывал лишь 2–3% дефицита бюджета РФ)<sup>553</sup>, а сроки их погашения первоначально составляли лишь 3 месяца, внедрение рыночных методов в эту сферу финансов началось (оно получило название финансовой революции в Европе XVII в.) Выпуск государственных ценных бумаг потребовал от российского государства систематического обнародования информации о состоянии государственных финансов и усилий по их улучшению. Налаживание этого рынка было непростой организационной задачей, которая была успешно решена, что тогда было нечастым явлением в практике государственного управления. Привлечение же инвесторов на этот рынок было довольно легким делом, учитывая намного более высокую доходность ГКО, чем других финансовых инструментов<sup>554</sup>, их высокую ликвидность и надежность при условии, что размеры выпуска ГКО были невелики и государство для развития этого рынка отдавало ему приоритет в своих расходах.

Рынок государственных ценных бумаг расширился в 1994–1996 гг. по объемам и разнообразию их видов. Так, обороты по облигациям — государственным ценным бумагам органов власти и управления на фондовых биржах выросли с 283,1 млрд руб. в 1983 г. до 27,493 трлн руб. в 1994 г., или почти

<sup>550</sup> Там же. С. 116.

<sup>551</sup> Там же. С. 118.

<sup>552</sup> Фельдман А.А. Государственные ценные бумаги. М., 1994. С. 70–72.

<sup>553</sup> Министерство финансов Российской Федерации. Российские финансы в 1993 году. М., январь 1994. С. 64.

<sup>554</sup> Для 1996 г. сравнение доходности всех вложений в финансовые активы показывает огромное преобладание доходности вложений в ГКО-ОФЗ. Финансы в России. М., 1996. С. 131.

в 100 раз в сравнении с предыдущим годом, и 288,9 трлн руб. в 1995 г.<sup>555</sup>, а всего более чем в 1000 раз за все 3 года. Медленнее, но тоже очень значительно росли поступления в бюджет средств благодаря эмиссии ценных бумаг: с 150,5 млрд руб. в 1993 г. до 5,74 трлн руб. в 1994 г. и 8,88 трлн руб. в 1995 г.<sup>556</sup> Среди выпущенных в обращение ценных бумаг преобладали бумаги сроком в 3 месяца, но появились уже в немалом количестве и 6-месячные бумаги и совсем в ничтожном количестве — годовые<sup>557</sup>. Таким образом, качество выпуска, пусть и медленно, росло, хотя и оставалось очень низким. Наиболее тревожным явлением на этом рынке явилось неуклонное снижение его эффективности для бюджета: затраты на погашение и выплаты купонного дохода к выручке, полученной от размещения и доразмещения ГКО и ОФЗ, выросли с 15,1% в 1993 г. до 55,4% в 1994 г. и 78,1% в 1995 г.<sup>558</sup>, бюджетная эффективность (сумма поступлений в бюджет, отнесенная к приросту долга за этот период) снизилась с 74,3% в 1993 г. до 55,3% в 1994 и 40,6% в 1995 гг.<sup>559</sup> Уже к концу 1995 г. рынок ГКО и ОФЗ начал напоминать пирамиду. Его слабым местом оставались высокие, хотя и снижающиеся, проценты по займам и очень короткие сроки погашения.

В этот же период возникли и другие государственные и приравненные к ним ценные бумаги. Первыми из них по времени, еще до появления ГКО, явились облигации внутреннего валютного займа (ОВВЗ). В них была оформлена задолженность Внешэкономбанка перед юридическими и физическими лицами по вкладам, замороженная в конце 1991 г. Таким образом, государство относительно цивилизованно оформило свои прежние обязательства. По этим обязательствам была установлена ставка в 3%. Срок погашения облигаций был установлен траншами на период с 1994 г. по 2006 г. Из общей суммы займа в 7885 млн долл. в 90-е гг. погашались облигации на сумму немногим более 3 млрд долл., остальные — до 2007 г.<sup>560</sup> Ввиду низкой купонной ставки эти облигации после первого погашения продавались на рынке в размере от 30% до 65% по номиналу<sup>561</sup>.

Своеобразной ценной бумагой явились Золотые сертификаты Министерства финансов РФ выпуска 1993 г. Они были выпущены в размере стоимости 100 т золота облигациями по 10 кг золота по ставке Либор плюс 3% сроком на год и погашались рублями, золотом, ценными бумагами. Эта ценная бумага оказалась низкодоходной, поэтому была размещена лишь

<sup>555</sup> Финансы в России. М., 1996. С. 123.

<sup>556</sup> Там же. С. 125.

<sup>557</sup> Там же.

<sup>558</sup> Финансы в России. М., 1998. С. 226.

<sup>559</sup> Там же. С. 227.

<sup>560</sup> Фельдман А.А. Ук. соч. С. 20–22.

<sup>561</sup> Там же. С. 22.

незначительная часть эмиссии, и их вторичный рынок практически отсутствовал<sup>562</sup>.

Задолженность бюджета перед предприятиями была оформлена в апреле 1994 г. выпуском казначейских векселей в размере 10% от общей задолженности под 40% годовых. На тех же основаниях и по тем же причинам в августе 1994 г. начали выпускать казначейские обязательства (КО). Казначейские векселя и обязательства размещались среди должников бюджета и затем могли поступить в свободную реализацию<sup>563</sup>.

С июня 1995 г. стали выпускать среднесрочные государственные ценные бумаги—облигации федерального займа с переменным купоном. Их отличие от ГКО состояло в сроках погашения, в основном, год, в то время как ГКО выпускались на 3 и 6 месяцев<sup>564</sup>. Принципиальное значение имел выпуск осенью 1995 г. облигаций государственного сберегательного займа десятью сериями по 1 трлн руб. каждая<sup>565</sup>. Таким образом, владельцами государственных ценных бумаг могло теперь после долгого перерыва стать население. Оно и было таким в советское время, но на принудительной основе. Попытки привлечь его в качестве заемщика на конечной стадии перестройки и в РСФСР в 1990—1991 гг. провалились. Разумеется, такими заемщиками из-за высокого номинала облигаций (500 тыс. руб.) становились очень состоятельные люди.

Наряду с федеральными займами, начали впервые после 1917 г. выпускаться облигации муниципальных займов. Наиболее активными заемщиками в этот период были Нижегородская область, Пермская область и Санкт-Петербург<sup>566</sup>.

О том, сколь значительна уже в 1995 г. была роль рынка государственных ценных бумаг, свидетельствует их роль в финансировании дефицита федерального бюджета: уже в 1995 г. она составила 62%<sup>567</sup>.

Несравненно сложнее происходило формирование рынка частных ценных бумаг. Это отражало слабость частного сектора по сравнению с государственным. Надежды на его быстрое развитие развеялись уже с начала 1992 г. Многочисленные биржи и инвестиционные компании перестали приносить доходы и их акции покатались вниз (в реальном выражении в десятки раз). Публичную эмиссию акций осуществляло лишь несколько коммерческих банков. Приватизация крупных предприятий завершилась лишь в 1994 г., а самые доходные из них оставались в государственной собственности вплоть до залоговых аукционов конца 1995 г. Заметные обороты на фондовых бир-

<sup>562</sup> Там же. С. 23—25.

<sup>563</sup> Там же. С. 27—30.

<sup>564</sup> Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1995. С. 190.

<sup>565</sup> Там же.

<sup>566</sup> Фельдман А.А. Ук. соч. С. 30—34.

<sup>567</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 551.

жах совершались в 1993–1994 гг. лишь с приватизационными чеками, которые преимущественно все же обращались на внебиржевом рынке, и пирамидальными компаниями типа МММ.

На слабость рынка частных ценных бумаг большое влияние оказывала низкая информированность о качестве этих бумаг. Открытые акционерные компании обнародовали свою отчетность редко и в сокращенном виде. К тому же она была, как правило, недостоверной. Вот как она характеризуется на начало 1993 г., и с тех пор существенных улучшений в ней не произошло: «Многие акционерные общества занимаются откровенной дезинформацией в своих проспектах эмиссий, балансах, статистических сводках. И нет пока силы или организации, способной строго, вплоть до уголовной ответственности, как это происходит на Западе, спросить за блеф»<sup>568</sup>. Все компании составляли отчетность по российским стандартам бухгалтерского учета, которые не соответствовали условиям рыночной экономики. Права рядовых акционеров не были защищены и зачастую просто игнорировались. Несмотря на неполноту отчетности компаний, инвесторы имели возможность определить ориентировочную доходную часть на основе разумных общеэкономических соображений: спроса на их продукцию на внешних рынках, горногеологических условий для добывающих отраслей, дефицитности внутри страны и т.д.

Лишь очень немногие компании отвечали требованиям листинга (допуска к котировкам) на фондовых биржах. Последним, чтобы не потерять доходы, приходилось, в грубое нарушение законодательства о фондовых биржах<sup>569</sup>, торговать частными ценными бумагами, не прошедшими листинга, что могло повлечь аннулирование лицензии на проведение биржевой деятельности. В августе 1994 г. доля листинговых ценных бумаг в общем биржевом обороте акций составляла, по оценкам экспертов, не более 5%<sup>570</sup>.

Среди листинговых ценных бумаг, курс акций которых публиковался в конце сентября 1994 г., указывались лишь акции 7 коммерческих банков, а также компаний «ЗИЛ» и КАМАЗ, ТД ГУМ и таких экзотических, как «Токур–золото», «АВВА»<sup>571</sup>. Облигации компаний до 1996 г. практически не выпускались. Говоря о банках, следует иметь в виду, что подавляющее большинство коммерческих банков в этот период были закрытыми акционерными обществами и уже в силу одного этого обстоятельства их бумаги не могли быть предметом биржевой торговли.

Ничтожное развитие рынка частных ценных бумаг в этот период отражается в их соотношении с оборотом государственных ценных бумаг на фондовых биржах России. Даже в 1995 г. биржевые обороты акций соста-

<sup>568</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. Ук. соч. С. 22.

<sup>569</sup> Фондовый портфель. Ук. соч. С. 166.

<sup>570</sup> Динамика рынка акций. Рынок ценных бумаг. № 16. 1994. С. 47.

<sup>571</sup> Там же. С. 48.

вили лишь 264,5 млрд руб., облигаций — 1,3 млрд руб., облигаций органов государственной власти и управления — 288 938 млрд руб.<sup>572</sup>, или в 1000 раз больше частных ценных бумаг.

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

В этот период (1994 г.) в России оставалось значительное количество фондовых бирж и фондовых отделов товарных бирж, практически столько же, сколько их было в 1991 г. Число фондовых бирж в России составляло более 40% мирового количества бирж<sup>573</sup> и с учетом незначительного объема биржевых операций по ценным бумагам намного превосходило потребности рыночного оборота. Они выжили, тем не менее, только «организуя в своей структуре аукционы по размещению межбанковских кредитов и депозитов»<sup>574</sup>, т.е. финансовых ресурсов, не имеющих никакого отношения к рынку ценных бумаг. Несмотря на необычайно большое количество фондовых бирж и фондовых отделов при них, в России основные операции производились всего лишь несколькими московскими фондовыми биржами. Совокупный объем операций фондовых бирж России, в которых 90% занимали государственные ценные бумаги, еще в 1994 г. был ничтожен не только в сравнении с крупнейшими фондовыми биржами мира, но и в срав-

<sup>572</sup> Финансы в России. Ук. соч. С. 173.

<sup>573</sup> Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995. С. 16.

<sup>574</sup> Там же.

нении с самыми мелкими из них (Вены, Сантьяго, Хельсинки)<sup>575</sup>. Хуже всего было то, что даже в 1995 г. 70–80% оборота фондовых бирж происходило с акциями 3–4 крупных компаний (особенно РАО ЕЭС). Это говорило о крайней неразвитости рынка акций.

Не стану повторяться о динамике коммерческих банков. Что касается других институтов рынка ценных бумаг, то их динамика также была бурной после 1991 г. Она представлена в табл. 2.1.

Таблица 2.1

**Динамика инвестиционных институтов в РФ (в шт.)<sup>576</sup>**

| октябрь 1993 г. | октябрь 1994 г. | апрель 1995 г. |
|-----------------|-----------------|----------------|
| 1023            | 2734            | 3176           |

Как видим, менее чем за два года их число выросло более чем в 3 раза. Феноменальный рост для такого короткого периода времени. Он говорит о стремительном росте этого рынка и высокой рентабельности, по крайней мере, для части его. Судьба отдельных участников этого рынка сложилась поразному. Отдельные его участники, блистательно начавшие в нем в 1991 г., постепенно сошли со сцены, другие стремительно пошли в гору. К первым можно отнести инвестиционную компанию «РИНАКО». Еще в конце 1991 г. это была крупнейшая инвестиционная компания со значительным акционерным капиталом и сотнями сотрудников, большими планами. Но когда в начале 1992 г. после освобождения цен резко выросла инфляция, а рынок ценных бумаг так и не развернулся, «собранные средства “РИНАКО” сразу обесценились, так и не начав работать — засохли на корню»<sup>577</sup>. Такая же судьба ожидала тоже очень успешно начавшую в 1991 г. инвестиционную компанию НИПЕК. Причина неудач этих первых инвестиционных компаний (или банков) была связана не только с неблагоприятной экономической и социально-политической конъюнктурой (начало радикальной экономической реформы на год-полтора прервало намечавшийся ранее процесс приватизации и акционирования), но и со слабыми представлениями первых практиков рынка ценных бумаг в России с его возможностями и организацией. Гораздо лучше шли дела у инвестиционных компаний, создававшихся при участии иностранного капитала и иностранных кадров. Среди этих компаний на том этапе особенно выделялась компания «Тройка Диалог». Она

<sup>575</sup> Там же. С. 18.

<sup>576</sup> Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России. М., 2002. С. 25.

<sup>577</sup> Курчанов П.Ф. С непреодолимыми трудностями я не сталкивался. В: Н.И. Кротов. История фондового рынка в России. Т. 1. М., 2007. С. 190.

была образована в 1991 г. американским бизнесменом Питером Дерби одновременно с коммерческим банком Диалог-банк с капиталом в 35 тыс. долл.<sup>578</sup> Капитал вновь основанного инвестиционного банка был весьма небольшим, несравненно меньше, чем у «РИНАКО» в тот же период. Американское руководство «Тройки-диалога» взяло курс на постепенность и продуманность и начало с удачного подбора кадров. Одним из первых сотрудников банка стал выпускник экономического факультета МГУ 22-летний Рубен Варданян. Всего в банке первоначально было всего 4 сотрудника (сравните с сотнями в «РИНАКО»)<sup>579</sup>. Уже весной 1992 г. Варданян стал генеральным директором и партнером «Тройки-диалога»<sup>580</sup>. Молодой генеральный директор уже тогда сформулировал совсем не традиционные для российского бизнеса принципы своей деловой практики: «Я хотел показать, что деньги можно зарабатывать честным путем»<sup>581</sup>. Другим учителем Варданяна стал в 1993 г. американский биржевик с многолетним опытом работы на Уолл-стрите Барни Сачер<sup>582</sup>. «Тройка-Диалог» первоначально по совету американцев специализировалась на операциях с ГКО и приватизационным чекам, «выступала агентом международных фондов и брокеров, участвовавших в приватизационных аукционах. Кроме того, “Тройка” оказывала консультационные услуги иностранным инвесторам, желающим приобрести акции российских компаний»<sup>583</sup>. В 1994 г. «Тройка» впервые получила прибыль в 4 млн долл. — блестящий результат для компании, начавшей с капитала в 36 тыс. долл. Уже в 1995 г. компания была признана авторитетным журналом «*Euromoney*» лучшей инвестиционной компанией России<sup>584</sup>.

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

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

<sup>578</sup> Рубен Варданян и «Тройка-диалог» в: *Де Врис К., Шекишин С., Коротов К., Флорент Трейси Э.* Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005. С. 251.

<sup>579</sup> Там же.

<sup>580</sup> Там же.

<sup>581</sup> Там же. С. 252.

<sup>582</sup> Там же.

<sup>583</sup> Там же.

<sup>584</sup> Там же. С. 253.

Важным фактором в деятельности фондовых бирж и других институтов рынка ценных бумаг в этот период явился начавшийся спрос иностранных и некоторых отечественных компаний на акции в целях установления над ними контроля. Рынок частных ценных бумаг начал играть роль в переделе собственности. На этом этапе еще небольшую, так как первоначальные собственники старались ограничить обращение своих бумаг на рынке.

Рынок ценных бумаг в России в 1994 г. подвергся серьезнейшему кризису компаний типа МММ — финансовых пирамид. Об этом кризисе и самих компаниях-пирамидах много писалось в 1994 г., но многое в этом вопросе еще не прояснено. Наиболее бросающаяся в глаза особенность этих компаний состояла в том, что они за источником финансовых ресурсов обратились не к предприятиям или государству, а к населению, которое практически игнорировалось подавляющей частью коммерческих банков (кроме Сбербанка РФ) и другими финансовыми институтами, в том числе и взаимными фондами. Это делает честь предпринимательскому чутью учредителей финансовых компаний. Если судить по имеющимся в СМИ данным, создание финансовых пирамид было стихийным движением отдельных лиц, не связанных с органами власти, хотя, возможно, не выявлены все связи этих компаний. Первоначально большинство этих компаний создавалось с минимальным первоначальным капиталом (часто 1 млн руб.), и лишь затем путем дополнительных эмиссий они расширяли объем своей деятельности. Так, акционерное общество «МММ» было учреждено и в тот же день зарегистрировано — 20 октября 1992 г. с уставным капиталом 1 млн руб., что в то время было равно нескольким тысячам долларов по валютному курсу<sup>585</sup>.

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

Конечно, создание финансовых пирамид было изобретательным мошенничеством. Сущность финансовой пирамиды состоит в том, что доходы на привлеченные ресурсы выплачиваются за счет новых поступлений средств

<sup>585</sup> Загадка МММ. Ук. соч. С. 13.

от вкладчиков. Пока этот поток сохраняется, пирамида существует, обогащая учредителей. Учредители надеялись, что они смогут увести немалые средства к моменту, когда пирамида обрушится.

Некоторыми финансовыми компаниями широко использовались самокотировки, когда заранее, на день вперед, объявлялись цены покупки и продажи акций с превышением, естественно, цены продажи над ценой покупки, но с непрерывно растущими теми и другими. Особенно широко метод самокотировок использовало АО МММ.

Создание финансовых пирамид стало возможным из-за поразительной пассивности надзорных органов. Оно может объясняться либо их некомпетентностью и бездеятельностью, либо коррумпированностью, либо сочетанием того и другого. Даже поверхностное изучение документов создаваемых компаний позволяет сделать вывод о многочисленных, легко обнаруживаемых нарушениях, допущенных при их учреждении. Так, проспект эмиссии акций второго выпуска АО МММ, зарегистрированный московским департаментом финансов (в книге ошибочно указывалось, что он был зарегистрирован Минфином РФ) 16 июня 1993 г., не содержал многих пунктов, установленных законодательством в качестве обязательных для регистрации, в частности, балансов предприятия<sup>586</sup>. Трудно объяснить этот вопиющий факт недосмотром. Проспект эмиссии второго выпуска ценных бумаг АО МММ в размере 990 млн руб. был утвержден, несмотря на то, что с «момента образования АО МММ источников формирования прибыли не имел, уплаченных налогов не имел, уставный капитал составил 1 миллион рублей»<sup>587</sup>, как и при основании компании, т.е. практически никакой деятельности компания не осуществляла.

Вполне справедливо Александр Потемкин возлагает ответственность за вакханалию с финансовыми пирамидами на Бэлу Златкис — начальника Управления ценных бумаг и финансовых рынков Министерства финансов РФ<sup>588</sup>. Но не могут снять с себя ответственность и ее начальники в этот период: исполняющий обязанности Министра финансов РФ Сергей Дубинин и его заместитель Александр Вавилов, курировавший в Минфине это направление деятельности.

За период с 1 февраля 1994 г. по 19 июля 1994 г. цена покупки акций АО МММ выросла с 1440 руб. до 96 тыс. руб. при номинале акций в 1000 руб.<sup>589</sup>, т.е. почти в 70 раз! Стать акционером «МММ» было очень выгодно.

Крушение АО МММ началось с акта проверки соблюдения налогового законодательства от 13 июля 1994 г. за 1 квартал 1994 г., произведенной налоговой

<sup>586</sup> Там же. С. 14–15; Инвестиционно-финансовый портфель. Ук. соч. С. 306–309.

<sup>587</sup> Загадка МММ. Ук. соч. С. 14.

<sup>588</sup> Элитная экономика. М., 2001. С. 124–125.

<sup>589</sup> Загадка МММ. Ук. соч. С. 116.

инспекцией Москвы в отношении одной из многочисленных (для укрытия от налогов) дочерних фирм АО МММ<sup>590</sup>, в которой, видимо, и концентрировались свободные денежные средства компании. Эта проверка обнаружила недоплату налогов. Со всеми штрафами общая сумма предъявленных претензий составила 49,9 млрд руб.<sup>591</sup>, немалая сумма по тому времени. Что более неожиданно: налоговая служба обнародовала эти данные в печати 22 июля 1994 г., чего она ранее не делала в отношении конкретных компаний. Одновременно с заявлениями предостерегающего характера в отношении «МММ» выступили, наконец, Антимонопольная служба и Министерство финансов РФ. Видимо, правительство, наконец, поняло опасность финансовых пирамид. Могло сыграть роль и давление коммерческих банков в отношении конкурентов.

Скорее всего, у АО МММ не было средств для уплаты налогов и штрафов. Не выдержав давления, руководство АО МММ с 29 июля снизило цену покупки акций до величины в 1000 руб.<sup>592</sup>, т.е. более чем в 100 раз. Это и был крах «МММ».

История «МММ» была наиболее яркой страницей в истории финансовых пирамид в РФ в 1993–1994 гг. вследствие рекордной рекламы и столь же рекордного привлечения населения, метода самокотировок. Но помимо «МММ» в эти годы были созданы десятки и других финансовых пирамид, лишь деталями (хотя и существенными) отличавшихся от «МММ». Некоторые из них по размерам уставного капитала намного превышали «МММ». Так, «Гермес-Союз» с лета 1993 г. по лето 1994 г. провел эмиссию акций на сумму 110 млрд руб.<sup>593</sup>, или на несколько десятков миллионов долларов по валютному курсу. Объем первого выпуска акций Международного бизнес-центра составил 30 млрд руб.<sup>594</sup>, у АО «Олби-Дипломат» при учреждении компании уставный капитал составил 51 млрд руб., при втором выпуске — 49 млрд руб.<sup>595</sup> В этом числе было и детище Бориса Березовского — «АВВА». Вслед за крахом «МММ» в течение примерно года-полутора произошел кризис и других финансовых пирамид из-за их неспособности выполнять свои обязательства и вследствие большей требовательности к ним акционеров и финансовых органов, а также СМИ. Эти финансовые пирамиды фактически обанкротились. К сожалению, государство, за редчайшими исключениями, не сумело (или не захотело) ни наказать организаторов финансовых пирамид, ни вернуть средства вкладчиков.

Крах «МММ», несмотря на огромные потери его акционеров, оказал благотворное влияние на рынок ценных бумаг. Он имел огромное педагогическое

<sup>590</sup> Там же. С. 22–23.

<sup>591</sup> Там же. С. 19.

<sup>592</sup> Там же. С. 28.

<sup>593</sup> Там же. С. 130.

<sup>594</sup> Там же. С. 136.

<sup>595</sup> Там же. С. 141.

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

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

Поскольку речь шла об объемной и сложной работе, появилась необходимость выделить ее в самостоятельный вид деятельности там, где имелось большое количество акционеров. Пионером в этом новом виде деятельности явилась инвестиционная компания «РИНАКО», у которой уже в начале 1992 г. было 10 тыс. акционеров. Для открытия в ней депозитария ценных бумаг был создан специальный отдел с участием преимущественно математиков и специалистов по вычислительной технике. Следует отметить, что в формировании инфраструктуры рынка ценных бумаг математики и бывшие работники НИОКР ВПК сыграли огромную роль. Это была своеобразная конверсия ВПК. Это была для них и увлекательная интеллектуальная деятельность, и возможность хорошо заработать, и надо сказать, что с этой новой задачей они хорошо справились. Уже к середине 1992 г. была разработана программа для работы депозитария акционеров «РИНАКО», и она стала образцом для других депозитариев<sup>596</sup>. Вскоре этот депозитарий выделился в самостоятельную

<sup>596</sup> Курчанов П. Ф. Ук. соч. С. 192–194.

компанию и стал вести депозитарные операции и для других акционерных компаний<sup>597</sup>. С 1995 г. регулирующие органы стали требовать от компаний с числом акционеров более 500, чтобы регистрационные, клиринговые и депозитарные операции для них осуществляли исключительно независимые организации. В России быстро были созданы сотни таких организаций. Это уменьшало возможность злоупотреблений в данной сфере и повышало качество работы в связи с возникшей специализацией деятельности. К сожалению, в российской экономической литературе не удастся найти подробного анализа этой деятельности, но если полагаться, на что есть все основания, на мнение Тэна Густафсона, опирающегося на американского эксперта ФКЦБ<sup>598</sup>, то в этой сфере позитивные изменения начались в 1995 г. и продолжились в 1996–1997 гг. Другим важным изменением в развитии инфраструктуры ценных бумаг в 1994–1995 гг. явилось создание, при технической помощи США для работы с акциями российской торговой системы (по образцу НАСДАК (*Nasdaq*) в США), торговли с помощью компьютеров без прямого участия людей. Она позволила значительно ускорить осуществление операций с акциями, хотя и имела серьезные недостатки с точки зрения мелких индивидуальных инвесторов, поскольку сделки осуществлялись только на сумму, превышающую 15 000 долл.<sup>599</sup> Уже летом 1995 г. РТС осуществляла 15% операций с акциями в России<sup>600</sup>. Успешное решение многих технических задач создания рынка ценных бумаг вызывало законную гордость у участников этого процесса. Так, Дмитрий Тулин пишет: «Механизм торговли ГКО уникален, и он был создан таким, что используется до сих пор. Это был интеллектуальный подвиг моих коллег! Появление данной технологии в начале 90-х гг. можно сравнить с запуском первого спутника в 1957 г. А финансовый хаос и экономический коллапс тех дней можно сравнить с послевоенной разрухой 50-х (здесь явная описка — 40-х — Г.Х.) Как этот механизм российское правительство использовало — это на его совести. Из подаренного охотничьего ружья тоже можно перестрелять много народу, но не ружье будет в этом виновато. И вот такой профессиональный подвиг был опорочен дурной политикой»<sup>601</sup>. Пусть сравнение с запуском спутника выглядит преувеличением, в целом со сказанным можно согласиться.

В этот период создавались и другие элементы инфраструктуры рынка ценных бумаг. Быстро расширялась образовательная деятельность в этой сфере. Первоначально она ограничивалась краткосрочными курсами и изучением относительно элементарных российских и переводных учебников

<sup>597</sup> Там же. С. 195–199.

<sup>598</sup> *Gustafson T. Capitalism Russian-style. 1999. P. 70.*

<sup>599</sup> *Ibid. P. 67–68.*

<sup>600</sup> *Ibid. P. 68.*

<sup>601</sup> *Кратов Н.И. Ук. соч. Т. 2. С. 394.*

по фондовым биржам. Но уже в 1991 г. была открыта кафедра рынка ценных бумаг в Московском финансовом институте во главе с Я.М. Миркиным, которая начала не только педагогическую, но и научную деятельность в этой области применительно к России. Изданная в 1995 г. книга Я.М. Миркина «Рынок ценных бумаг и фондовый рынок России» далеко выходила за рамки обычного учебника, а представляла собой очень серьезное и глубокое научное исследование, с использованием большого количества мировой литературы по этой проблематике и с максимально возможным изучением и остро-критической оценкой российской практики в этой области. И сейчас нет ни необходимости, ни возможности что-то существенно добавить к тогдашним оценкам Я.М. Миркина. Вслед за кафедрой в Московском финансовом институте аналогичные кафедры возникли в ряде других экономических вузов России, но они были гораздо слабее. Тем не менее, стало возможным (где хуже, где лучше) готовить студентов, имеющих более серьезную базу подготовки в этой области, чем в начале 90-х гг. Стали выходить серьезные переводные работы по рынку ценных бумаг и корпоративным финансам. С 1992 г. начал выходить журнал «Рынок ценных бумаг», который из первоначально весьма примитивного издания к 1996 г. превратился в весьма содержательный и неплохо оформленный журнал в этой и смежных областях.

В 1994 г. появился первый индекс курсов акций 19 российских компаний, составлявшийся, что весьма показательно, американо-швейцарским инвестиционным банком *CS First Boston*<sup>602</sup>. В 1995 г. появились и отечественные индексы акций.

Гораздо хуже обстояло дело с рейтингами российских компаний, совершенно необходимыми для осознанной деятельности в торговле акциями. Трудности создания такого рейтинга были многочисленными: здесь и недо-стоверность российского бухгалтерского учета, и сознательная фальсификация данных компаниями, и отсутствие достаточных знаний в области составления рейтингов, робость российских экономистов. Исключением была банковская сфера: здесь рейтинги появились уже в 1993–1994 гг. С большим опозданием и, главное, с малой пользой появился институт отечественных auditors. Они имели низкую квалификацию и склонность идти на сделки с аудируемыми компаниями. Больше доверия вызывали международные аудиторские компании, но они в этот период только начали свою деятельность в России, тоже сталкиваясь с огромными трудностями в получении и проверке достоверности экономической информации.

В 1994–1995 гг. огромные усилия по созданию инфраструктуры рынка частных ценных бумаг начали приносить некоторые практические плоды на вторичном рынке акций. Это не случайно совпало с завершением процесса

<sup>602</sup> *Gustafson T. Op. cit. P. 62.*

приватизации ряда отраслей экономики. Благодаря появившемуся интересу иностранных инвесторов к российскому рынку акций промышленных компаний, начался бурный рост с минимального уровня курса их акций и объема торгов на этом рынке. Индекс «*CS First Boston*» вырос с декабря 1993 г. по сентябрь 1994 г. в 15 раз (!), со 116 в декабре 1993 г. до 1706 в середине сентября 1994 г.<sup>603</sup> Правда, аналогичный огромный рост наблюдался в конце 1991 г., но тогда он был связан с почти эфемерными хозяйственными структурами. Этот относительно стремительный рост был на время прерван в результате финансового кризиса в октябре 1994 г. («черный четверг») и снизился к январю 1995 г. до 600<sup>604</sup>, что означало серьезный биржевой крах — второй с начала 1992 г. За 9 месяцев 1994 г. иностранные инвесторы вложили 2 млрд долл. в акции российских предприятий, что принесло огромные доходы тем российским инвестиционным компаниям, которые приобрели их в предшествующий период, окупив для многих весьма рискованные вложения, а некоторых (как Борис Йордан и «Тройка-диалог») сказочно обогатив. И хотя реальный сектор экономики от биржевого бума ничего не выиграл, но по крайней мере хотя бы в какой-то степени оправдал усилия по созданию колоссальной и, как казалось многим, бессмысленной инфраструктуры рынка частных ценных бумаг. Можно было надеяться, что вслед за вторичным оживет и первичный рынок этих бумаг.

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

В то же время была создана, пусть и очень несовершенная, законодательная база этого рынка, завершившаяся принятием весной 1996 г. Закона о ценных бумагах. Была создана система государственного регулирования рынка ценных бумаг. Сформировалась разветвленная система финансовых посредников на этом рынке, некоторые из которых оказались весьма квалифицированными. Начала создаваться система депозитариев, регистраторов. Некоторые технические достижения по организации этого рынка (рынка ГКО, система РТС) были весьма внушительны. Печальный опыт финансовых пирамид

---

<sup>603</sup> Ibid.

<sup>604</sup> Ibid.

повысил финансовую культуру населения России. Значительно повысился уровень экономического образования в области финансов. В эту область пришло немало талантливых людей, и не только с естественно-технической подготовкой. Очень выделялись своим интеллектуальным уровнем такие научно-практические деятели, как Яков Миркин, Александр Потемкин, Павел Теплухин, бизнесмены Рубен Варданян, Борис Йордан и ряд других.

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

#### *2.5.2.2. Российский рынок ценных бумаг в 1996–1998 гг.: триумф и трагедия*

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

Конечно, наиболее важным фактом на рынке ценных бумаг в этот период явился огромный рост эмиссии разного рода государственных ценных бумаг. В этот период окончательно определилась роль российского рынка ценных бумаг как долгового рынка, при этом в основном связанного с государственными структурами. Такое положение было характерно для начальных периодов формирования рынка ценных бумаг во всем мире, на Западе оно имело место в XVIII – первой половине XIX вв. Но даже с учетом этого обстоятельства раздувание данного рынка в России после 1995 г. вызывало тревогу. Решая одну проблему (уменьшение инфляции), оно порождало как минимум две другие: необходимость погашения растущего долга в очень краткие сроки и отвлечение ресурсов финансового рынка на обслуживание государства, а не частного сектора, и, что важно, не производства. Самый

капиталистический инструмент становился на службу не капиталисту, а государству.

О динамике и эффективности рынка государственных ценных бумаг (ГКО-ОФЗ) в 1995–1998 гг. говорят данные табл. 2.2.

Таблица 2.2

**Основные показатели рынка государственных ценных бумаг  
(ГКО-ОФЗ) до 1998 г. — трлн руб.; 1998 г.,  
после деноминации — млрд руб.**

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

**Источник:** РСЕ 2003. М., 2003. С. 563, 564.

Из этой таблицы можно сделать следующие выводы. Во-первых, объем эмиссии ГКО-ОФЗ принял значительные размеры. На пике он составил по валютному курсу примерно 100 млрд долл. Во-вторых, эффективность этой эмиссии была крайне низкой и к тому же снижалась год от года. Даже в абсолютном выражении она с 1997 г. снижалась. Низкая эффективность эмиссии обуславливалась двумя обстоятельствами. Во-первых, короткими сроками предоставления займа, что требовало частых погашений. Именно в коротких сроках погашения займов нашла выражение крайняя слабость этого рынка. Инвесторы не хотели рисковать, предоставляя заем на длинный или даже средний срок. В то же время дюрация займов росла: со 105 дней в начале 1996 г. до 280 дней в конце 1997 г.<sup>605</sup>, оставаясь, тем не менее, очень короткой (меньше года). Во-вторых, высокой величиной процента. Хотя в связи со снижением инфляции и обострением конкуренции на этом рынке процентная ставка неуклонно снижалась, она оставалась высокой и намного превышала процентные ставки на других сегментах финансового рынка. Это делалось для привлечения инвесторов именно на этот рынок и, можно предположить, чтобы дать побольше заработать банковскому сектору, для

<sup>605</sup> Ясин Е.Г. Ук. соч. С. 268.

которого эти облигации, скорее всего, оставались бы выгодным вложением средств и при меньшей процентной ставке.

У рынка государственных ценных бумаг в России в этот период были еще две особенности. В отличие от западных стран, на первичном и вторичном рынке была минимальна роль населения. Эмиссия ГКО-ОФЗ осуществлялась в недоступных населению лотах. Министерство финансов, видимо, не надеялось даже на состоятельное население, напуганное крахом финансовых пирамид и финансовыми манипуляциями государства в прошлом, в качестве заемщика. Тем не менее, осенью 1995 г. Минфин начал выпускать облигации государственного сберегательного займа (ОГСЗ), рассчитанного на приобретение населением, однако, размеры выпуска ОГСЗ оказались несравненно меньше, чем ГКО-ОФЗ, к тому же, и они приобретались фактически преимущественно юридическими лицами из-за скептицизма населения<sup>606</sup>. Другой особенностью стало то, что большая часть эмиссии приобреталась Сбербанком и Центральным банком РФ, из-за недостаточности спроса других отечественных финансово слабых инвесторов и, возможно, из желания предоставить близким к правительству финансовым структурам привилегии в приобретении доходного финансового инструмента. В связи с этим справедливо, с осуждением и сарказмом, пишет Александр Потемкин, что «государственный бюджет во все возрастающей степени заимствовал средства при помощи выпуска ГКО-ОФЗ у государственных же органов»<sup>607</sup>, перекидывая их из одного кармана в другой. Когда же и этих источников оказалось недостаточно и летом 1996 г. возникла угроза кризиса этого рынка, Минфин пошел на отмену многих ограничений на приобретение этих бумаг иностранными инвесторами, и их роль на этом рынке стала быстро расти, достигнув летом 1997 г. 30%<sup>608</sup>. Последующие события, приведшие к дефолту, будут описаны в дальнейшем. Они относятся, скорее, к макроэкономической политике, чем к функционированию рынка ценных бумаг в узком смысле этого смысле. Или, пользуясь образным выражением Дмитрия Тулина, владелец охотничьего ружья оказался не на высоте, недостаточно цивилизованным для такого сложного финансового инструмента. Можно сказать, что российская экономика еще не созрела для этого инструмента. Увлечение его использованием отвлекло внимание и силы российского государства от «скучной» работы по улучшению налогового аппарата, налогового законодательства, повышению эффективности работы всех экономических и политических институтов и, если без этого нельзя было обойтись, сокращению государственных расходов.

<sup>606</sup> Потемкин А. Виртуальная экономика. М., 2000. С. 87–93.

<sup>607</sup> Там же. С. 100.

<sup>608</sup> Там же. С. 105.

Наряду с огромным расширением объема эмиссий и видов федеральных ценных бумаг, в этот период происходило и формирование рынка ценных бумаг субъектов Федерации и муниципалитетов. Это было еще более новым делом, поскольку какие-никакие государственные займы выпускались и в СССР. Причина их появления та же, что и федеральных займов: недостаточные доходы и чрезмерные, по сравнению с доходами, расходы. И то же неумение и нежелание собирать налоги и другие доходы и сокращать расходы. Пионерами в выпуске этой категории ценных бумаг были Москва и Санкт-Петербург — наиболее, казалось, перспективные города России. Вслед за ними с довольно существенным опозданием в эту увлекательную игру были вовлечены и многие другие субъекты Федерации и муниципалитеты. Инвесторам оценить надежность их ценных бумаг было еще тяжелее, чем федеральных, поскольку еще меньше было известно о состоянии и перспективах их экономик и финансов. Но «мода на Россию» в 1996–1997 гг. была настолько велика, что распространилась и на инвестиции в эти ценные бумаги. Однако объем этого рынка был несравненно меньше, чем рынка федеральных ценных бумаг. Так, на конец 1997 г. непогашенные долговые ценные бумаги субъектов РФ и муниципалитетов составили 2,2 млрд долл., в то время как правительства РФ — 82,1 млрд долл.<sup>609</sup> О быстром росте этого рынка говорит тот факт, что только в 1997 г. было зарегистрировано 249 выпусков долговых бумаг 70 субъектов Федерации и 33 выпуска 15 муниципальных образований<sup>610</sup>. Поскольку экономика и бюджеты субъектов Федерации и муниципалитетов имели те же (а нередко и намного большие) пороки, что и экономика России в целом, судьба этих ценных бумаг была аналогичной: дефолт почти по всем выпускам в том же 1998 г.

В этот период заметные размеры приобрел выпуск долговых обязательств РФ, номинированных в иностранной валюте, что говорило о росте престижа и привлекательности российского рынка государственных облигаций в мире<sup>611</sup>.

Наряду с расширением рынка государственных и муниципальных ценных бумаг, в этот период впервые в постсоветской экономической истории ощутимые размеры и значение, хотя очень скромные, приобрел и рынок частных ценных бумаг. Этому способствовали и проведенные в конце 1995 г. залоговые аукционы, благодаря которым в рыночный оборот были введены акции наиболее перспективных компаний нефтяной промышленности и цветной металлургии. Рост этого рынка сказался прежде всего на возобновившемся, уже третьем цикле роста курса акций, размер которых с марта 1996 г. по сентябрь 1997 г. увеличился в 8,5 раза. Данный рынок стал на

<sup>609</sup> Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России. Ук. соч. С. 39.

<sup>610</sup> Там же. С. 35.

<sup>611</sup> Там же. С. 42–43.

этот короткий срок самым рентабельным рынком в мире<sup>612</sup>. Благодаря этому обстоятельству и более активной торговле ценными бумагами компаний (числом сделок) капитализация российского рынка акций в конце 1997 г. составила 128 млрд долл. США, превывсив капитализацию на смежных иностранных рынках<sup>613</sup>, и оборот фондовых бирж приобрел заметные по меркам формирующихся рынков размеры, превывсив обороты фондовых бирж стран Центральной и Восточной Европы<sup>614</sup>. Оборот на российской торговой системе, самом крупном рынке в этот период, вырос с 2–3 млн долл. в день торгов в начале периода до 216 млн долл. 3 октября 1997 г., при среднем их объеме летом 1997 г. в размере более 100 млн долл.<sup>615</sup> Настораживало, однако, то, что этот рынок оставался очень узким. Так, доля сделок с 5 акциями составляла в январе 1998 г. 91,3% всех сделок, в том числе акций РАО ЕЭС — 37,3% и «ЛУКОЙЛ» — 33,7 %<sup>616</sup>. Это свидетельствовало об отсутствии рыночного спроса на остальные акции и на их предложение компаниями. Разумеется, это говорило о крайней слабости этого рынка. Поэтому значение того отрадного обстоятельства, что капитализация российского рынка акций на пике подъема поднялась до 16,5% ВВП с 4% в 1995 г. не следует преувеличивать<sup>617</sup>. К тому же, и в 1997 г. по капитализации к ВВП российский рынок все еще оставался формирующимся<sup>618</sup>.

Совершенно новым явлением явился допуск российских частных ценных бумаг на иностранные рынки, где нужно было пройти сложную систему листинга. Этот выход происходил в форме депозитарных расписок, представляющих свидетельства на блоки акций компаний. Возможно, главная цель выпуска этих расписок состояла в том, чтобы облегчить вывод капитала из России и обеспечить внешний контроль над ними. Внешний рынок акций уже в этот период, видимо (статистика начинается с 1999 г.), значительно превышал внутренний, что, впрочем, характерно для крупных развивающихся рынков и говорит об их несамостоятельности<sup>619</sup>. О крайней слабости российского рынка акций говорила и малая вовлеченность в него населения, обжегшегося на финансовых пирамидах. В главном финансовом центре — Москве — в I квартале 1999 г. (более ранние данные отсутствуют) на ММВБ, где велась торговля более мелкими пакетами акций, участвовало лишь 8,2 тыс. розничных акционеров<sup>620</sup>.

<sup>612</sup> *Gustafson T.* Op. cit. P. 63.

<sup>613</sup> *Миркин Я.М.* Рынок ценных бумаг России. М., 2002.

<sup>614</sup> Там же. С. 29.

<sup>615</sup> *Gustafson T.* Op. cit. P. 63.

<sup>616</sup> *Миркин Я.М.* Рынок ценных бумаг в России. Ук. соч. С. 105.

<sup>617</sup> Там же. С. 81.

<sup>618</sup> Там же. С. 80.

<sup>619</sup> Там же. С. 160–161.

<sup>620</sup> Там же. С. 67.

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

Главная беда российского рынка акций в этот период состояла в том, что он по-прежнему не выполнял своего главного предназначения — привлечения капитала. Первичный рынок ценных бумаг был почти мертвым. Первичная публичная эмиссия акций (IPO) была редчайшим явлением. В силу незначительности этого явления отсутствует даже их статистика (эти данные отсутствуют даже в монографии Я. Миркина). Более распространенной являлась эмиссия облигаций, но и ее размеры были ничтожны. Так, задолженность по корпоративным облигациям нефинансовых предприятий, включая облигации обанкротившегося впоследствии РАО ВСК, составила на конец 1997 г. лишь 0,3 млрд долл.<sup>621</sup> Разумеется, в период экономических кризисов первичный рынок акций всегда невелик и из-за сокращения спроса и потребности в них, и в связи с сокращением капитальных вложений. Но и с учетом этого обстоятельства практическое отсутствие его в России выглядит поразительным. Тем более что спрос на продукцию некоторых отраслей с преобладанием публичных корпораций быстро рос. К таким отраслям относилась, прежде всего, связь, особенно (но не только) мобильная, а также некоторые отрасли пищевой промышленности. Тем не менее, единственной российской компанией, осуществившей IPO в этот период, являлась российско-американская компания Вымпелком, которая получила *ADR* (американские депозитарные расписки) третьего порядка и сумела привлечь на Нью-Йоркской фондовой бирже 53 млн долл.<sup>622</sup>

В данный период в надеждах на настоящие, и особенно будущие, прибыли продолжало очень быстро расти и без того избыточное количество инвестиционных институтов. С 3176 в апреле 1995 г. их количество выросло до 5045 в апреле 1997 г.<sup>623</sup>

Жирную черту под ростом рынка частных ценных бумаг в России подвел финансовый кризис 1998 г. Падение курса акций началось уже в октябре 1997 г. и достигло пика 5 октября 1998 г., снизившись по индексу РТС по сравнению с пиком подъема более чем в 14 раз<sup>624</sup>. Ежедневный объем торгов на РТС, тогда главной фондовой бирже в России, в сентябре 1998 г. составил

<sup>621</sup> Там же. С. 39.

<sup>622</sup> *Кетс Врис* и др. Новые лидеры российского бизнеса. Ук. соч. С. 193.

<sup>623</sup> *Миркин Я.М.* Рынок ценных бумаг России. Ук. соч. С. 25.

<sup>624</sup> *Gustafson T.* Оp. cit. P. 63.

163 тыс. долл. в день<sup>625</sup>. Число брокерско-дилерских компаний в июне 1999 г. составило 1628 против 5045 в апреле 1997 г., сократившись более чем в 3 раза. Итак, вслед за крахом рынка государственных и муниципальных ценных бумаг произошел и крах рынка частных ценных бумаг. Так удачно начавшийся в 1996 г. этот период в истории рынка ценных бумаг в России получил катастрофическое завершение. Размеры кризиса на данном рынке намного превышали размеры кризиса на банковском рынке. Чем сильнее к развитому капитализму приближался рынок, тем значительнее он пострадал.

В чем же глубинные причины этого огромного кризиса?

Наиболее умные и честные практические деятели и теоретики рынка ценных бумаг сумели в объяснении этих причин соединить острую самокритичность и общеэкономический подход. Так, Владимир Миловидов в предновогоднем номере журнала «Рынок ценных бумаг» писал о своих коллегах: «На нивах российского финансового рынка мы выросли снобами. Мы стали считать себя профессионалами, говорить языком биржевиков, красоваться познаниями технического анализа и чтением книг по финансовой теории (это с нашим-то, в основном, техническим образованием и примерным представлением о направлении кривых спроса и предложения). Мы носили деловые костюмы, переодевались по пятницам в «кэжуэл» (как в Нью-Йорке), ходили в популярные пивные, ездили отдыхать за границу и верили в свою элитарность»<sup>626</sup>. Вместе с тем, он отмечает и реальные достижения финансового рынка и его участников<sup>627</sup>. И здесь он точно отмечает самую главную причину финансового кризиса: «Мы довели отечественный финансовый рынок до наивысшего уровня развития, максимально возможного в условиях неэффективной, иррациональной и едва ли рыночной экономики»<sup>628</sup>.

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

<sup>625</sup> Ibid. P. 64.

<sup>626</sup> Миловидов В. Особенности национального финансового рынка // Рынок ценных бумаг. № 23–24. 1998. С. 3.

<sup>627</sup> Там же.

<sup>628</sup> Там же. С. 4.

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

## 2.6. Страховая система

Развитию страховой системы в 90-е гг. мною будет уделено намного меньше места, чем другим компонентам кредитной системы, ввиду незначительной роли, какую она играла в экономике России в этот период. Следует при этом отметить, что содержание публикуемой статистической отчетности о ее состоянии по ряду показателей пусть и достоверно, но очень неполно. Не публикуются, например, сводные данные о размерах активов в целом (по крупнейшим компаниям публикуются) и резервов страховой системы, что затрудняет ее сопоставление со страховыми системами зарубежных стран. Несравненно хуже, чем по другим элементам кредитной системы, научное и публицистическое освещение этой проблематики. Журналы по страховому делу тоже были крайне малосодержательны, не было значительных монографий, мемуаров или публицистических статей.

Среди всех элементов кредитной системы России в 90-е гг. наиболее печальное положение сложилось в страховой системе. Вопреки видимости ее благополучия, создаваемая быстрым ростом количества страховых компаний (с 900 в 1992 г. до 2217 в 1995 г.)<sup>629</sup> отрасль реально находилась в глубочайшем кризисе, почти при смерти. Это показал уже первый год радикальных рыночных реформ.

Об этом, прежде всего, говорили данные о доле страховых премий к ВВП. В то время как в СССР эта доля составляла в 1990 г. 2%, из них за счет населения 1,26%<sup>630</sup>, в 1992 г. она составила 0,62%, в том числе за счет средств населения 0,15%<sup>631</sup>, или в 8 раз меньше. Что еще более показательное: если в 1990 г. население формировало 63% взносов, то в 1992 г. лишь немногим более 25%. С учетом падения ВВП за этот период не менее чем на 30%, относительный объем страховых взносов уменьшается примерно

<sup>629</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 280; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 564. Есть и более высокие данные о числе страховых организаций в первой половине 90-х гг. «Около 3000 страховщиков имеют лицензию на проведение операций страхования»: Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1995. С. 309. Разница связана с тем, что часть страховщиков, получивших лицензию, не приступила к хозяйственной деятельности.

<sup>630</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 г. М., 1990. С. 5, 18.

<sup>631</sup> РСЕ 1994. С. 9, 280.

в 4 раза, и это всего за 2 года! Это выглядит тем более поразительным, что с переходом к рыночной экономике роль страховой системы должна была значительно вырасти, ибо государство снимало с себя многие обязательства по рискам перед предприятиями и населением. Приведенные данные за этот и последующие годы являются к тому же явно преувеличенными, но к вопросу об их реальной величине я вернусь после анализа характера деятельности страховой системы России в 90-е гг.

Не изменилось существенно положение и в последующие годы. Правда, отношение страховых премий к ВВП заметно выросло: до 1,6% в 1995 г. и 1998 г.<sup>632</sup>, но за счет граждан формировалось лишь 0,17% премий в 1995 г. и 0,4% в 1998 г., и их доля в общем размере премий составила 10,9% в 1995 г. и 24,3% в 1998 г.<sup>633</sup> Видно некоторое улучшение страховой системы в 1998 г. по сравнению с 1995 г., но все еще совершенно недостаточное ни по размерам, ни по доле в ВВП, пока уступающей советскому уровню, ни по качеству в связи с низкой долей средств граждан. Тем не менее, при мизерном объеме страхования число страховых организаций оставалось высоким. Так, в 1995 г. их число составило 2217, в то время как в США в середине 60-х, с несравненно большим объемом страхования годов, число компаний страхования жизни составило 1650<sup>634</sup>. Очень значительным оставалось число занятых в этой сфере. В 1995 г. по различным формам занятости в ней насчитывалось 189,4 тыс. человек<sup>635</sup>. Сравнимо по численности с занятыми в системе коммерческих банков, при в десятки раз меньшем объеме доходов. Но и здесь после 1995 г. происходили улучшения: число страховых организаций сократилось с 2217 до 1465, число занятых — с 189 тыс. до 104 тыс. при выросшем объеме деятельности<sup>636</sup>.

О жалком положении страховой системы в данный период можно судить по средней численности занятых в частных страховых организациях: в частном секторе страховой системы в 1998 г. было занято 46 780 человек<sup>637</sup>, или в среднем менее 32 на одну организацию. Если учесть, что среди частных страховых организаций были и крупные, то окажется что подавляющее большинство страховых организаций имели численность примерно 15–20 человек. Понятно, что ни о какой серьезной деятельности при такой численности не могло быть и речи, эти организации (а их большинство) были «мертвыми».

Весьма суровая, хотя и смягченная, оценка положения в страховой системе в самом конце данного периода была дана правительством РФ в

<sup>632</sup> РСЕ 2003. С. 280, 564.

<sup>633</sup> Там же.

<sup>634</sup> Жуков Е. Ф. Страховые монополии в экономике США. М., 1971. С. 124.

<sup>635</sup> Финансы России. Статистический сборник. М., 1999. С. 298.

<sup>636</sup> Там же.

<sup>637</sup> Там же.

Постановлении от 1 октября 1998 г. «Об основных направлениях развития национальной системы страхования в Российской Федерации в 1990–2000 годы». Она позволяет раскрыть многие аспекты истинного состояния страховой системы России.

Правда, в документе утверждается, что в «Российской Федерации заложены основы национального страхования»<sup>638</sup>, но дальнейшее изложение фактически опровергает этот оптимистический вывод. Говоря о размерах страхового рынка, Постановление отмечает, что «весь объем страховых взносов в нашей стране сопоставим с аналогичными показателями лишь одной западной страховой компании, замыкающей перечень ста крупнейших страховых компаний мира. В России страхуется менее 10% потенциальных рисков (против 90–95% в большинстве развитых стран). 90% собственности предприятий не обеспечено страховой защитой»<sup>639</sup>. Столь же печально и финансовое положение страховых компаний. «Лишь около четверти страховщиков имеют уставный капитал более 1 млн руб. У большинства их вкладами в уставный капитал являются право на имущество, другие низколиквидные средства, что не лучшим образом влияет на надежность и платежеспособность страховых компаний»<sup>640</sup>. Иными словами, убогими являются не только размеры уставных капиталов, где 50 тыс. долл. по тогдашнему валютному курсу считаются хорошим результатом, но и сам этот уставный капитал наполнен низколиквидными активами. Но самое печальное о состоянии страхового рынка сказано достаточно дипломатично, как и положено в правительственных документах. «Некоторые (ну, конечно, некоторые — Г.Х.) предлагают страхователям вместо страховых продуктов псевдостраховые финансовые схемы, позволяющие страхователям обойти налоговое законодательство, уйти от обязательных платежей в государственные внебюджетные фонды»<sup>641</sup>. Если слово «некоторые» заменить на «почти все», как и надо делать при чтении правительственных документов, то окажется, что никакого реального страхования в России почти нет, а есть его имитация, маскирующая элементарный способ ухода от налогов и платежей во внебюджетные фонды. И все статистические показатели о его развитии почти ничего не стоят. В качестве недостатка в деятельности страховой системы отмечалась чрезмерная доля обязательного страхования. Наконец, отмечалось, что «за рубеж в качестве перестраховочной премии уходят средства, которые должны быть одним из важнейших источников

<sup>638</sup> Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации на 1998–2000 годы // Страховое дело. ноябрь–декабрь. 1998 г. С. 5.

<sup>639</sup> Там же.

<sup>640</sup> Там же.

<sup>641</sup> Там же.

внутренних инвестиционных ресурсов»<sup>642</sup>. Это означало, что России так и не удалось создать надежных страховых компаний в самой сложной сфере страховой деятельности — перестраховочной — и приходилось в больших размерах прибегать к услугам зарубежных перестраховочных компаний.

Это постановление дает ответ на вопрос, каким образом при почти мертвом страховом рынке могли долгое время функционировать сотни страховых компаний и десятки тысяч занятых в них. Прежде всего, за счет огромного расширения обязательного страхования. Практически, как противоречащее рыночным отношениям, оно было ликвидировано с началом радикальной экономической реформы. Однако в целях недопущения краха страховой системы оно быстро наращивало свою долю и объем. Не обошлось здесь и без умелого лоббирования страховых компаний. В 1992 г. доля обязательного страхования в страховых взносах составила 5,9%, в том числе почти исключительно обязательное медицинское страхование (5,%)<sup>643</sup>. С тех пор эта доля непрерывно росла, достигнув в 1997 г. 41,1%, опять почти исключительно за счет медицинского страхования<sup>644</sup>. Другим средством спасения явились многочисленные финансовые схемы, благодаря фиктивному страхованию для ухода от налогов юридических лиц. Эти финансовые схемы были выгодны и страховщикам (которые практически не осуществляли по ним страховых выплат), и предприятиям, и, больше всего, их руководителям, которых «заинтересовывали» в этих схемах. Но они избавляли страховщиков от необходимости заниматься сложным делом реального страхования. Очевидно, что и государственные органы потворствовали разрушительным для рыночной экономики извращениям в системе страхования, опомнившись только в 1998 г. после дефолта.

Уяснив характер деятельности страховой системы России, можно вернуться к вопросу о ее реальных размерах. О том, что реальное страхование в деятельности страховых компаний занимало лишь часть их деятельности, после кризиса 1998 г. начали признавать и сами страховщики. Так, председатель совета директоров группы «Наста» Николай Галагуза писал, что «на самом деле из этой суммы (страховых премий — Г.Х.) настоящая страховая премия составляет не более 50%. Вторая половина — это средства, прошедшие через счет страховых компаний»<sup>645</sup>. Более точные оценки дали, ссылаясь на исследования российских и иностранных финансовых компаний (в частности, Объединенной финансовой группы), американские исследователи российского страхового рынка начала XXI в., когда уже наблюдалось

<sup>642</sup> Там же. С. 5, 7.

<sup>643</sup> РСЕ 1994. Ук. соч. С. 281.

<sup>644</sup> Финансы в России. Ук. соч. С. 307.

<sup>645</sup> Галагуза Н. Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // Страховое дело. июль 1999 г. С. 5.

сокращение размера финансовых схем. По подсчетам компании «Droege & сопр», в ближайшем к рассматриваемому периоду 2000 г. реальный объем премий, собранных страховыми компаниями России, составил 51,66 млрд руб., или 1702 млн долл.<sup>646</sup>. По официальным данным, в этом году объем премий составил 170 млрд руб.<sup>647</sup> Таким образом, реальный объем премий составил 30,4% от общего объема, а финансовые схемы и квазистрахование (каким являлось обязательное медицинское) — 69,6%. С учетом реального страхования его доля в ВВП в 1998 г. составила менее 0,5%, даже ниже уровня 1992 г., когда только началось внедрение финансовых схем и квазистрахования. Следовательно, никакого реального увеличения доли страхования с 1992 г. не произошло (а по сравнению с концом 80-х гг. — и огромное снижение), и она оставалась мизерной не только по сравнению с развитыми странами, но и с подавляющей частью стран Центральной и Восточной Европы. Еще более ошеломляющим выглядит положение с долгосрочным страхованием жизни — наиболее важной частью страхования на Западе<sup>648</sup>. В том же 2000 г. его объем составил лишь 40 млн долл.<sup>649</sup>, т.е. менее 30 центов на одного жителя РФ, и оно составило немногим более 2% в общем объеме страхования, вместо 60–65% в развитых странах. В области страхования жизни влияние финансовых схем оказалось наиболее значительным. Так, в 2003 г., вместо официальных 6,35 млрд долл. страхования жизни, его реальный объем составил 115 млн долл., или 1,8%, в то время как реальный объем других видов страхования, кроме страхования жизни, составил 3,43 млрд долл., вместо 6,5 млрд долл. по официальной статистике, или 52,7%<sup>650</sup>. О катастрофическом отставании РФ от стран Центральной и Восточной Европы по величине страхования жизни говорит доля премий по страхованию жизни в ВВП этих стран в 2003 г. в %: Чехия — 1,72, Венгрия — 1,2, Польша — 1,12. Россия — 0,08<sup>651</sup>. Отставание, как видно, в 15–20 раз в 2003 г. и намного больше в 1998 г., когда страхования жизни практически не было.

Очень показательно распределение американскими учеными 100 ведущих страховых компаний по типам в зависимости от характера их деятельности в том же 2003 г. В 16 из них преобладали финансовые схемы, 7 сильно зависели от финансовых схем, 25 являлись корпоративными и вряд ли их можно считать страховыми компаниями, 20 занимались обязательным медицинским страхованием и лишь 30 занимались «стандартными классами

<sup>646</sup> Mariska M.D., Thomas E. Manson Reforming the insurance market in Russia. 2004. P. 28.

<sup>647</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 564.

<sup>648</sup> Все данные приводятся по стандартной международной классификации видов страхования, а не по российской, унаследованной от СССР.

<sup>649</sup> Mariska M.D. Op.cit. P. 28.

<sup>650</sup> Op. cit. P. 24.

<sup>651</sup> Op. cit. P. 27.

страхования»<sup>652</sup>, т.е. являлись реальными страховыми компаниями. Иными словами, лишь 30% крупных страховых компаний реально таковыми являлись. Среди мелких и средних их доля, скорее всего, была еще ниже. По оценкам тех же авторов, у первой по размеру премий российской страховой компании доля финансовых схем составила 96,3%, у второй 80%, у третьей 98,7%<sup>653</sup>. Следовательно, преуспеть можно было только как можно более широко применяя финансовые схемы, т.е. мошенничая. Широчайшим применением финансовых схем объясняется тот на первый взгляд загадочный факт, что при ничтожном уровне страхования страховая система систематически давала немалый положительный финансовый результат, и сотни страховых компаний выживали и даже процветали. Финансовые схемы и квазистрахование позволяли добиваться больших доходов с минимальными затратами компаний. Нормальными видами страхования подавляющее большинство компаний не могли заниматься. Те же из них, кто честно пытался заниматься нормальным страхованием, просто погибали. Так, одна из инициаторов создания частных страховых компаний и лидеров страхового рынка в начале 90-х гг., компания АСКО, пытавшаяся уже тогда следовать стандартам цивилизованного рынка, в 1998 г. не вошла в список 100 крупнейших страховых компаний.

Какие же объективные процессы препятствовали развитию реального страхования в России? Начну с самой основной, на мой взгляд, причины. Страхование, как и рынок частных ценных бумаг, возможно, в еще большей степени является индикатором развития капитализма в стране и его стабильности. Не имеет смысла страховать ни имущество, ни жизнь, если нет хотя бы минимальной уверенности в будущих доходах и праве собственности. Именно такой уверенности и не было у наиболее состоятельной части населения в этот период, в силу нелегитимности подавляющей доли частной собственности и доходов от нее, крайней политической и экономической нестабильности в России в 90-е гг.

## 2.7. Другие кредитные институты

В 90-е гг. в России возникли и некоторые другие кредитные институты. Их роль была еще меньше, чем рассмотренных выше, что позволяет описать их коротко. По примеру западных стран, прежде всего США, и скорее всего по совету и при содействии американских советников Госкомимущества осенью 1992 г. были принят ряд документов по созданию

<sup>652</sup> Опр. cit. P. 40.

<sup>653</sup> Опр. cit. P. 30

инвестиционных фондов. В качестве приложения к Указу Президента РФ «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий» от 7 октября 1992 г. были утверждены положения об инвестиционных фондах, положение о специализированных инвестиционных фондах приватизации, примерный устав инвестиционного фонда, основные положения депозитарного договора, примерный договор с управляющим об управлении инвестиционным фондом<sup>654</sup>. Образование инвестиционных фондов было стимулировано начавшимся процессом приватизации крупных государственных и муниципальных предприятий. Об этом прямо говорилось в основополагающем Указе Президента РФ, в котором определялись цели их создания: «В целях создания необходимых условий для обращения приватизационных чеков и обеспечения социальных гарантий для защиты средств населения, вкладываемых в ценные бумаги в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий»<sup>655</sup>. Иными словами, инвестиционные фонды призваны были, прежде всего, облегчить и обезопасить вложения малограмотного в этих вопросах населения в ценные бумаги образуемых акционерных обществ и в приватизационные чеки, благодаря передаче их в обмен на акции инвестиционных фондов в собственность более квалифицированных держателей. Поэтому долгое время практически единственным видом инвестиционных фондов были чековые инвестиционные фонды (ЧИФ).

Для выполнения этих функций необходимы были несколько условий. Во-первых, квалифицированный персонал этих фондов. Учитывая крайний недостаток таких кадров в России, это возможно было только при немногочисленном количестве этих фондов. Между тем, положение о чековых фондах позволяло создавать фонды с минимальным уставным капиталом в 500 тыс. рублей, что при курсе рубля к доллару в 1993 г. (когда создавалось подавляющее большинство чековых инвестиционных фондов) примерно в 1000 руб. за доллар<sup>656</sup>, составляло смешную величину — всего лишь 500 долл., что позволяло очень легко создавать эти фонды. Во-вторых, требовалось развитие фондового рынка и удовлетворительное финансовое положение акционерных компаний, в которые были вложены ваучеры. Ни того ни другого не было. Фондовый рынок был незначительным вплоть до конца 1994 г. Дивиденды выдавали лишь единичные компании, и они были ничтожными по размеру. В-третьих, необходимо было обеспечить значительное влияние чековых инвестиционных фондов на управление предприятий, акциями которых они владели. Это

<sup>654</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. М., 1993. С. 631–676.

<sup>655</sup> Там же. С. 629.

<sup>656</sup> Министерство финансов РФ. Российские финансы в 1993 году. М., 1994. С. 90.

исключалось установленной их максимальной долей в голосующих акциях этих компаний в размере 10% и возможностью вложения их средств в каждое предприятие в размере тех же 10% от активов фонда и 5% от их чистого актива<sup>657</sup>. Преследуя благую цель уменьшить возможные риски, эти положения лишали фонды реального влияния на предприятия. Лишь впоследствии эти жесткие положения были смягчены. Впрочем, учитывая слабый кадровый состав фондов, можно усомниться в том, что они сумели бы разобраться в реальном положении предприятий. Наконец, но не в последнюю очередь, требовалось честное и квалифицированное руководство фондами и контроль за их деятельностью со стороны Госкомимущества РФ, что предусматривалось указанными положениями. Ни того ни другого также не было. Среди руководителей фондов оказалось много бесчестных людей, которые создавали их только с целью скорейшего увода средств фондов, а Госкомимущество практически устранилось от надзора за деятельностью этих фондов<sup>658</sup>.

Количественные показатели формирования чековых инвестиционных фондов выглядели весьма внушительными. В 1995 г. их было зарегистрировано 596<sup>659</sup>. Акционерами этих фондов, благодаря вложению ваучеров, были 20,4 млн человек. Однако совокупный размер активов всех фондов составил лишь 400 млн долл.<sup>660</sup> Таким образом, в среднем на один фонд приходилось меньше 1 млн долл. активов. Фонды с такими ничтожными активами, за буквально единичными исключениями, ни в одиночку, ни все вместе не могли стать серьезными субъектами финансового рынка.

Вместе с тем, наряду с огромным большинством экономически слабых ЧИФов имелись некоторые сильные и довольно успешные фонды, которые сыграли немалую роль в развитии российского капитализма в этот период. Разница между сильными и слабыми ЧИФами появилась уже при их создании. Так, среди первых 41 ЧИФе, получивших лицензии между 11 декабря 1992 г. и 22 января 1993 г., наряду с многими мелкими по величине уставного капитала фондами, было 8 фондов с уставным капиталом в 50 и более млн руб., в том числе два с УК в 100 млн руб.<sup>661</sup>, что при тогдашнем курсе рубля к доллару соответствовало более чем 2 млн долл. Очевидно, что их создатели имели немалые средства и надеялись их выгодно вложить на российском финансовом рынке. Некоторым это удалось. Об этом говорит состояние крупнейших из них в 1995 г. Среди 50 крупнейших ЧИФов на 1 мая 1995 г. было

<sup>657</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. Ук. соч. С. 650.

<sup>658</sup> Приватизация по-русски / Под ред. А. Чубайса. М., 1999. С. 186–187.

<sup>659</sup> Blasi J.R., Kroumova M., Krouse D. Kremlin capitalism. 1997. P. 202.

<sup>660</sup> Ibid.

<sup>661</sup> Инвестиционно-финансовый портфель. Ук. соч. С. 589–594.

10 с оплаченным УК более 10 млрд руб.<sup>662</sup> Однако финансовое положение большинства из ЧИФов было неудовлетворительным. Лишь 13 из 50 выплачивали дивиденды, остальные либо их вообще не выплачивали, либо о дивидендах не было данных, что почти наверняка означало, что их и не было. Крупнейшие ЧИФы (среди них были: самая крупная — детище Мавроди «МММ-инвест», «Первый ваучерный фонд», «Альфа-Капитал» и некоторые другие) сумели выгодно заработать на продажах иностранным инвесторам приватизационных чеков и акций ряда компаний, взять под контроль многие российские компании. Но таких ЧИФов было ничтожное меньшинство. Остальные прозябали и раскрадывались их первоначальными владельцами. Причем этот процесс произошел уже почти сразу после их образования. Так, «сбежали руководители Санкт-Петербургской фирмы “Амарис”, прихватив с собой несколько десятков тысяч ваучеров, а затем их примеру последовали руководители «Технического прогресса», лишив сотни тысяч россиян их приватизационных чеков»<sup>663</sup>. Даже крупнейший «Первый ваучерный фонд» в 1-м полугодии 1993 г. выплатил своим акционерам вместо дивидендов полисы созданного им ранее «Первого пенсионного фонда»<sup>664</sup>.

Несмотря на крайне слабые результаты своей деятельности, большинство ЧИФов, если верить электронной Экономико-финансовой энциклопедии, все же выжило, преобразовавшись в различные другие финансовые компании<sup>665</sup>. Хотя в литературе встречались и другие мнения, констатирующие их чуть ли не поголовный крах.

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

История паевых фондов до кризиса 1998 г. описывается известным финансовым аналитиком В. Арсеньевым. (Слово в слово этот текст повторяется в Интернете в статье «История ПИФов»; поскольку она вышла позже, понятно, кто у кого списал.) Первые паевые фонды возникли в 1996 г., причем сразу и много — в начале 1997 г. их было больше десятка, примерно поровну фондов,

<sup>662</sup> Воовин В. Чековые инвестиционные фонды // Деньги. № 29. 1995.

<sup>663</sup> Загадка МММ. М., 1995. С. 150.

<sup>664</sup> Там же. С. 151.

<sup>665</sup> Чековые инвестиционные фонды // Экономико-финансовая энциклопедия.

ориентированных на облигации, и фондов, вкладывающих в корпоративные облигации. Первые управляющие ПИФаами — «Пионер Первый», «Паллада Ассет Менеджмент», «Тройка-диалог» — дочки всех известных на российском рынке компаний. Главный игрок рынка того времени — управляющая компания «Кредит Свис», дочерняя компания международного банка *Credit Swiss First Boston*. По стратегии завоевания симпатий пайщиков все паевые фонды были примерно одинаковы. С одной стороны, они взимали просто бешеные проценты с пайщиков, а с другой — редко показывали действительно хорошие финансовые результаты. Большинство ПИФов, по сути, были созданы «на всякий случай», т.е. чтобы вдруг не пропустить бум российских коллективных инвестиций»<sup>666</sup>. «Всякий случай» пришел не скоро. Вместо него пришел финансовый кризис с огромным обвалом финансового рынка. В результате кризиса 4 фонда объявили о самоликвидации, закрылись еще шесть фондов. Многие фонды потеряли большую часть пайщиков<sup>667</sup>. Иными словами, едва родившись, этот финансовый институт практически умер, или, как изящно выразился Вадим Арсеньев, «впал в зимнюю спячку»<sup>668</sup>.

## Заключение

В данной главе назывались два рассматривавшихся в начале 90-х гг. сценариях внешнего финансирования в России: по англосаксонской (через рынок ценных бумаг) и германо-японской (через коммерческие банки) схемам. Анализ развития кредитной системы России в 90-е гг. показывает, что практически ничего не вышло из обоих сценариев. Объем внешнего финансирования оказался ничтожным. Предприятиям пришлось полагаться на собственные источники финансирования. Отношение активов кредитной системы к ВВП по сравнению с советским периодом резко сократилось.

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

Кредитная система в этот период играла скорее негативную, чем позитивную роль. Она обеспечивала увод денег за границу, принявший в этот пе-

<sup>666</sup> Арсеньев В. Руководство по российскому рынку капитала. М., 2001. С. 137–138.

<sup>667</sup> Там же. С. 138.

<sup>668</sup> Там же.

риод огромные размеры, отмывание средств, добытых преступным путем, уклонение от налогов. Наиболее возмутительным проявлением злоупотреблений в этой области явились финансовые пирамиды. В то же время, кредитная система обеспечивала огромные доходы руководителям кредитных институтов и многим работникам среднего звена.

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

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

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

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

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

Кризис 1998 г. нанес тяжелейший удар по кредитной системе России. Но она все же не рухнула. Это показало ее жизнеспособность. Не факт, что она всегда была связана с эффективностью в основной сфере деятельности. Нередко ее жизнестойкость определялась помощью власти, криминала или

непрофильной деятельности (как в страховом деле). В целом в этот период кредитная система явилась тяжелым бременем для российской экономики. Но с ощутимыми шансами на улучшение. Ее неудачи можно было рассматривать как очень дорогую (для России и россиян) плату за учебу.

## 2.8. Возникновение института банкротства

Функционирование рыночной экономики в России было немислимо без создания института банкротства неплатежеспособных предприятий. Благодаря банкротствам слабых в рыночном отношении предприятий появляется возможность, путем передачи их сильным, оздоровить экономику. Весьма полезными могли явиться и меры антикризисного управления, принимаемые при возбуждении дела о банкротстве. Функционирование института банкротства является важнейшим критерием зрелости рыночной экономики. С очень небольшим преувеличением можно сказать, что уровень развития рыночных отношений и капитализма измеряется количеством банкротств, поскольку говорит о наличии рыночной культуры.

Упоминание об этом институте содержалось в принимавшихся в 1990–1991 гг. законодательных актах, но законодательно он начал оформляться только в 1992 г. Если верить А. Ослунду, «проект Закона о банкротстве был разработан еще в 1990 г., однако, Верховный Совет (очевидно, РСФСР — Г.Х.) многократно отказывался его принять. Промышленное лобби было против банкротств, аргументируя тем, что эта мера приведет к закрытию большого числа предприятий»<sup>669</sup>. Тем не менее, тот же Верховный Совет РСФСР в ноябре 1992 г. принял Закон о банкротстве.

Первым законодательным актом о банкротстве оказался Указ Президента РФ «О мерах по поддержке и восстановлению несостоятельных государственных предприятий (банкротов) и применению к ним специальных процедур»<sup>670</sup>. Несколько обстоятельств обращают на себя внимание при анализе текста этого Указа. Во-первых, необычный заголовок. Он подчеркивал главную направленность этого Указа: не банкротство, а скорее поддержка и восстановление несостоятельных предприятий. Направленность явно не рыночная: банкротов не поддерживают. Противопоставления Ослундом консервативного Верховного Совета РСФСР и передового Президента здесь явно не просматривается. Решение о судьбе предприятия, признанного Государственным комитетом по имуществу и его местными органами банкротом, предусматривало два варианта: ликвидация или санация предприятия<sup>671</sup>.

<sup>669</sup> Ослунд А. Рождение рыночной экономики. М., 1996. С. 323.

<sup>670</sup> Банкротство предприятий. Сб. нормативных актов с комментариями. М., 1995. С. 3–12.

<sup>671</sup> Там же. С. 6.

Для проведения санации на период от 3 до 12 месяцев объявлялся конкурс, к которому привлекались физические и юридические лица, в том числе и иностранцы<sup>672</sup>. В случае, если таких заявок не поступало для его управления и санации, на те же сроки соответствующим вышестоящим органом назначался административный управляющий<sup>673</sup>. В качестве условия конкурса при проведении санации в Указе предусматривалось: сохранение не менее 70% рабочих мест, гарантии социальной защиты работников предприятия, обязательство по погашению долгов предприятия, обеспечение экологической безопасности предприятия<sup>674</sup>. Не все из указанных условий были достаточно реальными, привлекательными для предпринимателей.

В случае недостижения целей санации, предприятие переходило в ведение Госкомитета по имуществу, и он объявлял о ликвидации предприятия, создавал ликвидационную комиссию и назначал конкурс на продажу имущества предприятия<sup>675</sup>. Второй особенностью Указа является то, что он относился только к государственным предприятиям, и из процедуры банкротства исключались частные предприятия, которых к этому времени было создано сотни тысяч. Это можно трактовать как желание вывести их из этой процедуры и дать им преимущество по сравнению с государственными, но возможны и другие объяснения. Третьей особенностью Указа была центральная роль во всей процедуре Госкомитета по имуществу и его местных органов. Суд к этой процедуре не допускался.

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

Спустя две недели после данного Указа был принят другой, который радикально менял его смысл. 1 июля 1992 г. для сокращения непомерно разросшейся к тому времени просроченной задолженности вместо запуска механизма банкротства был принят Указ Президента РФ «О нормализации платежно-расчетных отношений в народном хозяйстве Российской Федерации». Согласно п. 2 этого Указа, «задолженность государственных предприятий, образовавшуюся после 1 июля 1992 г. считать в установленном порядке основанием для применения процедуры банкротства»<sup>676</sup>. Таким образом, вся предыдущая задолженность не считалась основанием для процедуры банкротства. Уже поэтому предыдущий Указ оказывался практически на долгое время не действующим. В Указе от 1 июля впервые упоминался

<sup>672</sup> Там же. С. 6–7.

<sup>673</sup> Там же. С. 8.

<sup>674</sup> Там же. С. 6.

<sup>675</sup> Там же. С. 10–11.

<sup>676</sup> Там же. С. 12.

новый орган, который должен был заниматься проблемами несостоятельности государственных предприятий — Агентство по управлению долгами государственных предприятий при Госкомимуществе РФ<sup>677</sup>, которое должно было взять на себя остатки задолженности предприятий после их урегулирования, т.е. снять их с предприятий. Таким образом, первая попытка запустить механизм банкротства в России провалилась, натолкнувшись на сопротивление неблагоприятной среды.

Тем не менее, нормативная деятельность в области банкротства не прекращалась. Так, 5 ноября 1992 г. распоряжением Госкомимущества было утверждено Типовое положение о проведении конкурса по продаже предприятия-банкрота и его имущества<sup>678</sup>. По этому Положению предприятие-банкрот продавалось только целиком. Условия продажи почти совпадали с условиями санации. В них отсутствовало требование экологической защищенности, но зато вводилось новое, и не совсем однозначное, требование сохранения профиля предприятия<sup>679</sup>. В соответствии с принятыми в 1992 г. нормативными актами ни одно предприятие не было обанкрочено.

Практическая деятельность по банкротству в России началась с принятием Верховным Советом РСФСР 19 ноября 1992 г. Закона о несостоятельности (банкротстве) предприятий<sup>680</sup>. Он был разработан несравненно тщательнее Указа Президента РФ. Об этом говорит уже сопоставление количества статей: 51 вместо 30. Многие вопросы, не нашедшие отражение в Указе, в нем были отражены.

Отмечу новые моменты в этом Законе. Несколько уточнилось понятие банкротства. В Указе оно прямо связывалось с двумя обстоятельствами: невыполнением в течение трех месяцев обязательств и двукратным превышением обязательств над имуществом должника. В Законе речь шла лишь о превышении обязательств над имуществом и опять-таки трехмесячной задержке платежей<sup>681</sup>. Вводился новый институт для рассмотрения дел о банкротстве — арбитражный суд<sup>682</sup>. Это создавало дополнительные сложности, ибо прежде он этими делами не занимался, и требовался немалый период и для увеличения его штатов и, главное, для приобретения судьями необходимой квалификации. Особый порядок рассмотрения дел о банкротстве был предусмотрен для кредитных учреждений: лишь после отзыва у них лицензии Центральным банком России<sup>683</sup>, что резко ограничивало риск объявления

<sup>677</sup> Там же.

<sup>678</sup> Там же. С. 14–23.

<sup>679</sup> Там же. С. 14.

<sup>680</sup> Там же. С. 23–45.

<sup>681</sup> Там же. С. 25.

<sup>682</sup> Там же. С. 26.

<sup>683</sup> Там же. С. 28.

их банкротами. Вместо административного управляющего, для проведения реорганизационных процедур (внешнего управления) предусматривался арбитражный управляющий<sup>684</sup>. Таким образом, субъектом санации теперь являлось не предприятие или частное физическое лицо, а назначенный по предложению должника или кредитора на конкурсной основе арбитражным судом арбитражный управляющий. На период внешнего управления (он увеличивался до 18 месяцев) предусматривалось введение моратория для удовлетворения требований кредиторов к должнику<sup>685</sup>, что увеличивало привлекательность этой процедуры для должников. Существенно менялись содержание и субъекты санации<sup>686</sup>. Для проведения ликвидации предприятия назначался конкурсный управляющий<sup>687</sup>.

В соответствии с постановлением Верховного Совета РСФСР о порядке введения в действие Закона о банкротстве, он вводился в действие с 1 марта 1993 г., что обуславливалось необходимостью проведения подготовительной работы по обучению арбитражных и конкурсных управляющих и пересмотра штатов арбитражных судов. Предусматривалось также создание Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве)<sup>688</sup>.

Уже вскоре после принятия Закона о банкротстве Министерство экономики РФ, озабоченное (как и летом 1992 г.) возможными массовыми банкротствами критически важных для экономики предприятий, способными дезорганизовать деятельность экономики, направило письмо о разработке процедуры санации, реорганизации и прекращения деятельности несостоятельных предприятий, вместе с временными методическими рекомендациями по оказанию государственной поддержки санации предприятий<sup>689</sup>. Цель этих рекомендаций состояла в спасении путем государственной поддержки жизненно важных для экономики и перспективных предприятий. Однако средства на эту программу в бюджете не выделялись либо выделялись в ничтожных количествах. Так что практически эти планы не реализовывались.

С огромным промедлением создавались структуры Федерального управления по делам о несостоятельности. Только 20 сентября 1993 г., т.е. чуть ли не через год после принятия Закона о банкротстве, было принято Положение об этом агентстве<sup>690</sup>, а штатная численность и структура его центрального аппарата была определена только 17 ноября 1993 г.<sup>691</sup> Положение и решения о создании территориальных отделений агентства принимались

<sup>684</sup> Там же. С. 29.

<sup>685</sup> Там же.

<sup>686</sup> Там же. С. 31–33.

<sup>687</sup> Там же. С. 34–35.

<sup>688</sup> Там же. С. 45–46.

<sup>689</sup> Там же. С. 49–70.

<sup>690</sup> Там же. С. 70–75.

<sup>691</sup> Там же. С. 75–76.

в течение всего 1994 г. Как видим, эта важная для функционирования процедуры банкротства деятельность велась очень медленно, что говорит о не столь уж большом значении, какое ей придавало правительство России.

Процесс банкротств в 1993–1994 гг. шел крайне медленно и не оказывал практически никакого влияния на повышение эффективности экономики, которая оставалась крайне низкой. Между тем, доля даже официально зафиксированных убыточных предприятий была велика и непрерывно увеличивалась. Так, в 1993 г. были признаны банкротами только 74 предприятия, а в 1994 г. 231 предприятие<sup>692</sup>. Очевидно, что предоставленный Законом о банкротстве 18-месячный срок для внешнего управления исключал быстрое развитие этого процесса. Крайне слабо работали и созданные институты банкротства. Для стимулирования процесса ликвидации неплатежеспособных государственных предприятий и передачи их более эффективным предпринимателям правительство в 1994 г. решило ускорить процесс их ликвидации, минуя предусмотренную Законом о банкротстве процедуру. Оно все время металось между опасениями социальных волнений и хаоса в экономике в связи с ускорением процесса банкротств и желанием избавиться от неэффективных предприятий. Летом 1994 г. оно склонилось ко второму пути. Этой цели было подчинено Постановление правительства РФ от 20 мая 1994 г. № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о банкротстве» и Указ Президента РФ от 2 июня 1994 г. «О продаже государственных предприятий-должников»<sup>693</sup>. Хотя в заголовке Постановления делалась ссылка на законодательство о банкротстве, оно его игнорировало. Самым главным в Постановлении было определение критериев неплатежеспособности на основе структуры балансов предприятий. Были установлены конкретные минимальные величины двух коэффициентов, которые являлись основанием для признания предприятий неплатежеспособными: коэффициент текущей ликвидности (менее 2) и коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода (менее 0,1)<sup>694</sup>. При этом неплатежеспособным предприятие признавалось при невыполнении хотя бы одного из этих нормативов. Этих критериев не было в Законе о банкротстве, и таким образом и Указ, и Постановление правительства были незаконны. Очевидно, что цель этих критериев состояла в ликвидации неэффективных предприятий с помощью внесудебных процедур и передаче их в частную собственность, ибо решения о признании предприятий неплатежеспособными принималось Федеральным управлением о банкротстве, а не арбитражным судом. Следует обратить внимание на то, что принятые ре-

<sup>692</sup> Интернет. Олег Федоров.info.

<sup>693</sup> Банкротство. Ук. соч. С. 101–127.

<sup>694</sup> Там же. С. 106.

шения относились только к государственным предприятиям, следовательно, не прошедшим процедуру приватизации, которая заканчивалась в соответствии с первоначальными планами приватизации и призвана была ускорить процесс передачи государственных предприятий частным собственникам.

О степени реальности принятых Указом Президента и Постановлением правительства решений о признании предприятий несостоятельными говорит сравнение установленных нормативов с фактическим состоянием этих нормативов в экономике России в этот период. В 1993 г. по финансовой отчетности предприятий в целом по экономике коэффициент текущей ликвидности составил 124,5%, в 1995 г. он составил 115,6%. Коэффициент обеспеченности предприятий собственными оборотными средствами составил в 1993 г. 11,5 %, в 1995 г. 14,2%<sup>695</sup>. Таким образом, следовало по данным критериям признать неплатежеспособной всю экономику России. Здесь, однако, возникают два вопроса. Во-первых, насколько были обоснованы указанные критерии? Во-вторых, насколько достоверна была официальная финансовая статистика по этим показателям? Можно усомниться в утвердительном ответе на оба вопроса. Во всяком случае, нет свидетельств того, что принятые указы и постановления ускорили ликвидацию неплатежеспособных предприятий. Это можно связать и с очередным поворотом экономической политики в вопросе о банкротстве в сторону смягчения, и с осознанием трудностей реализации этих актов и их несовершенством, и с обычной нерасторопностью государственных органов. Во всяком случае, и после 1994 г. процесс банкротства развивался почти так же медленно, как и раньше. В 1995 г. были признаны банкротами 716 предприятий, в 1996 г. 1226, в 1997 г. 2269, в 1998 г. 2628<sup>696</sup>. Для страны, переживающей острейший экономический кризис, с миллионами предприятий, эти цифры нельзя не признать мизерными. Интересно сравнить их с количеством банкротств в США в период кризиса 1837–1842 гг., когда экономика этой страны была в десятки, если не в сотни раз слабее российской 90-х гг. XX в. Тогда в США обанкротилось 33 тыс. фирм, или по 6 тыс. в год с общим капиталом в 440 млн долл.<sup>697</sup> Уместно отметить также, что в США в начале XIX в. публиковались данные не только о количестве банкротств, но и о сумме капитала обанкротившихся предприятий, а в России конца XX в. очень важные данные для характеристики процесса банкротств о капитале обанкротившихся предприятий не публиковались. Как и о распределении обанкротившихся предприятий по отраслям экономики.

Для установления характеристики процесса осуществления процедуры банкротств важно сравнить результаты отдельных ее компонентов. Это сделано в табл. 2.3.

<sup>695</sup> РСЕ 2003, Ук. соч. С. 580.

<sup>696</sup> Интернет. Олег Федоров.info.

<sup>697</sup> Мендельсон Л.А. Теория и история экономических кризисов и циклов. Т. 1. М., 1959. С. 397.

Таблица 2.3

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

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

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

В течение 1996 г. процесс банкротства интенсифицировался. Это было связано, в основном, с усилиями государства при помощи этого процесса усилить погашение налоговой задолженности. Соответствующие данные представлены в табл. 2.4.

Таблица 2.4

| 1996 г.                                                      | 1 кв.                | 2 кв.                 | 3 кв.                 | 4 кв.                 |
|--------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Собранная недоимка                                           | 9 130.7<br>млрд руб. | 22 509.7<br>млрд руб. | 52 878.2<br>млрд руб. | 70 405.5<br>млрд руб. |
| Иски о<br>состоятельности,<br>поданные<br>в арбитражные суды | 59                   | 90                    | 285                   | 496                   |
| Продажа активов<br>ликвидированных<br>предприятий            | 27                   | 61                    | 73                    | 86                    |

**Источник:** тот же, что и в табл. 2.3.

Как видим, в течение 1996 г. процесс банкротств резко ускорился. Число исков о банкротстве в 4 квартале по сравнению с 1-м выросло более чем в 8 раз, число проданных предприятий — более чем в 3 раза. Сбор недоимок, часто приводящих к банкротству, вырос за тот же период тоже почти в 8 раз. Тем не менее, число исков о банкротстве оставалось ничтожным.

Для характеристики процесса банкротства очень важно выявить структуру отдельных процедур банкротства. К сожалению, данные об этом имеются только за два года данного периода. «В 1995 г. арбитражными судами

были признаны несостоятельными (банкротами) 469 организаций, по 135 делам производство по делу было приостановлено и назначена процедура внешнего управления, в 8 случаях была проведена санация, в 27 случаях между должником и кредиторами было заключено мировое соглашение, 143 заявления были отклонены. Число должников увеличилось с 50 в 1993 г. до 1035 в 1996 г. В 1996 г. в отношении 413 организаций арбитражными судами введена процедура внешнего управления, а в отношении 28 должников — санация<sup>698</sup>. Следует отметить, что в отношении числа банкротств эти данные противоречат данным табл. 1, что свидетельствует об изрядной неразберихе в этой области. Число предприятий, признанных банкротами, намного превосходило число тех, в отношении которых было введено внешнее управление. Совсем незначительным, как и следовало ожидать, оказалось число предприятий, подвергшихся санации из-за нехватки средств на ее проведение.

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

Западные экономисты и многие российские, либерального крыла, видели в слабости процесса банкротства в 90-е гг. свидетельство мнимости «шоковой терапии» в России в этот период. Так, известный западный экономист Густафсон неоднократно ссылается на слабое законодательство о банкротстве и малое число банкротств в качестве свидетельства мягких бюджетных ограничений в России<sup>699</sup>. Такого же мнения придерживается и Андерс Ослунд<sup>700</sup>. Вместе с тем, Ослунд обращает внимание на то, что из бывших социалистических стран только Венгрия решилась пойти на большое число банкротств крупных и средних предприятий, и резонно отмечает, что было бы странно, если бы Россия оказалась впереди Венгрии на ранних этапах реформ<sup>701</sup>. Очевидно, что процесс банкротств оказался одним из самых сложных для России и других бывших социалистических стран институтом рыночной экономики на ранних этапах реформ. Многие старые отрасли экономики и входящие в них предприятия объективно должны были оказаться несостоятельными, поскольку не могли выдержать иностранной конкуренции из-за устарелой технической и организационной базы, которую невозможно изменить в короткий срок. Вместе с тем, неплатежеспособ-

<sup>698</sup> Орехов В.И., Балдин Н.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление. М., 2006. С. 436.

<sup>699</sup> Gustafson T. Capitalism Russian Style. 1999. P. 49, 50.

<sup>700</sup> Ослунд А. Ук. соч. С. 323.

<sup>701</sup> Там же.

ность предприятий возникала зачастую из-за преступной деятельности их собственников и менеджеров, порой разворовывающих свои предприятия вместо того, чтобы их оздоравливать. Здесь сказалась ошибочность избранного курса экономических реформ и бездеятельность государственного аппарата при их реализации. Проведенный специалистами ФУДН анализ причин неплатежеспособности в нефтедобыче, нефтепереработке и торговле нефтепродуктами в первой половине 90-х гг. выявил, что в значительной степени она была вызвана злоупотреблениями собственников и должностных лиц предприятий этих отраслей<sup>702</sup>. Механизм банкротств мог бы оказаться полезным здесь для смены нерадивых собственников. Но он работал не только медленно, но и очень плохо. Следует также отметить, что зачастую неплатежеспособность у многих предприятий обрабатывающей промышленности, особенно оборонных, наступала из-за невыполнения государством своих обязательств перед ними, а они, в свою очередь, не выполняли обязательства перед поставщиками, кредиторами, налоговыми органами, своими работниками. Образовался порочный круг неплатежей по вине государства, не имевшего потому морального права судить предприятия. Наконец, и это относится уже преимущественно к новой экономике, у многих предпринимателей не было достаточной рыночной культуры, чтобы инициировать процесс банкротства. Поэтому в годы жесточайшего экономического кризиса 90-х гг., когда число банкротств должно быть максимальным, оно было минимальным, а в последующий период экономического подъема оно резко выросло.

Наконец, уродливым в этот период оказался сам процесс банкротств. Это прекрасно показано в исключительно содержательной статье Александра Волкова, Татьяны Гуровой и Виктора Титова «Санитары и мародеры», опубликованной в журнале «Эксперт» в конце 90-х гг. Из материалов статьи видно, что ее авторы очень хорошо знают реальный механизм банкротств в России. Главное, что следует из этой статьи, состоит в том, что механизм банкротства в России 90-х гг. преследовал, в основном, цель обогащения вовлеченных в него и связанных с ним лиц, и ничего больше. Называя субъектов банкротства санитарами и мародерами, авторы статьи показывают, что те были скорее мародерами, а не санитарами. Свой анализ авторы начинают с деятельности антикризисных управляющих. Они пишут (противопоставляя западным, о которых складываются легенды), что «наши антикризисные управляющие, если и могут быть героями каких-либо произведений, то скорее производственных детективов... Как минимум в трех случаях из пяти назначение антикризисного управляющего на предприятие,

<sup>702</sup> Модульная программа для менеджеров. Антикризисное управление. М., 1999. С. 29–31.

проходящее процедуру банкротства, сопровождается скандалом»<sup>703</sup>. Далее на нескольких примерах из жизни крупных сибирских предприятий они показывают эти скандалы. В результате одного из них, на глиноземный завод арбитражный управляющий был назначен на 8 с половиной лет, а в другом на крупном заводе черной металлургии за должность арбитражного управляющего боролись несколько преступных группировок<sup>704</sup>. Смысл деятельности внешних управляющих авторы видят (и подтверждают этот вывод на ряде примеров<sup>705</sup>) в разграблении управляемых этими людьми предприятий в пользу проталкивающих их на эту должность хозяйственных структур. Как показывают авторы, арбитражные суды и профессиональные организации антикризисных управляющих, играющие решающую роль при подборе антикризисных управляющих, являются, в сущности, игрушками в руках заказчиков передела собственности с помощью банкротств. В качестве доказательства авторы приводят интервью бывшего арбитражного управляющего крупным предприятием: «Девяносто пять процентов банкротств в России осуществляются в целях вполне определенного передела собственности, причем технология банкротств вполне интенсивно развивается. Могут ответственно сказать, что банкротства происходят либо в рамках процесса, когда какая-либо коммерческая структура строит свою вертикаль, либо когда власть субъекта Федерации пытается усилить свою финансовую базу для упрочения своего положения. Арбитражный управляющий зависит от реальных собственников предприятия, которые далеко не всегда являются его акционерами, от местных властей, от бандитов, от трудового коллектива»<sup>706</sup>. Хотя описанная картина выглядит ужасающей, она иногда может иметь и позитивные последствия. Новые собственники могут оказаться более эффективными, чем старые.

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

Принятый в конце 1997 г. и вступивший в действие с 1 марта 1998 г. новый Закон о банкротстве учитывал ряд недостатков предыдущего и практику банкротств в 1993–1997 гг.. Уже его размер говорит о заметном прогрессе. Вместо 50 статей в Законе 1992 г. в новом было 189 статей<sup>707</sup>. Поскольку практика применения нового Закона относится к следующему периоду эконо-

<sup>703</sup> Волков А., Гурова Т., Титов В. Санитары и мародеры // Эксперт. № 8. 1999. Цит. по: 500 недель российского капитализма 1995–2000. М., 2002. С. 375.

<sup>704</sup> Там же.

<sup>705</sup> Там же. С. 376–377.

<sup>706</sup> Там же. С. 379.

<sup>707</sup> ФЗ о несостоятельности (банкротстве) // Российская газета. 21 января 1998 г.

номической истории России, я не буду анализировать его особенностей по сравнению с предыдущим. Хочу только подчеркнуть, что проблемы с этим институтом были связаны не столько с недостатками нормативной базы, сколько с состоянием экономики и других экономических и политических институтов. И эти проблемы изменением нормативной базы нельзя было решить.

## 2.9. Общая характеристика хозяйственного механизма российской экономики в 90-е гг.

В самом начале экономических реформ в Польше лидер «Солидарности» Лех Валенса, говоря о сложности реформирования польской экономики в направлении капитализма, объяснил это так: легко из аквариума сварить уху, но никто не знает, как из ухи сделать аквариум. Не менее уместно сравнение с яичницей и яйцом: нетрудно из яйца сделать яичницу, но никто не знает, как из яичницы сделать яйцо. Несмотря на эти трезвые предупреждения (их немало было и из среды советских экономистов<sup>708</sup>), в Польше и России, как и в ряде других восточноевропейских стран и республик бывшего СССР, приступили к «превращению яичницы в яйца» согласно расхожему в СССР в 70-е гг. выражению: если нельзя, но очень хочется, то можно. Теперь предстоит уяснить, к каким изменениям хозяйственного механизма это привело в России в 90-е гг. Частично это уже было сделано в предыдущих главах, теперь надо обобщить данную ранее картину.

Наиболее популярным в 90-е гг. в российской и зарубежной экономической и социологической литературе было рассмотрение происходивших в России и других бывших социалистических странах социально-экономических изменений в рамках концепции переходной экономики и общества. Термин «переходный период» для характеристики хозяйственного механизма появился в СССР еще в 20-е гг. для описания новой экономической политики, которая рассматривалась в качестве переходного этапа от капитализма к социализму. Он возродился на этот раз в западной экономической литературе в 90-е гг. (*transition economy*) применительно к бывшим социалистическим странам. Это крайне двусмысленный и малосодержательный, часто вводящий в заблуждение термин. Он проводит аналогию между развитием экономики и транспортным движением, когда известен пункт отправления, маршрут и пункт назначения, и дело только в том, чтобы не сбиться с маршрута и не потерпеть в пути аварию. Между тем, это

<sup>708</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годы. Новосибирск, 2010. С. 281–284.

совершенно разные процессы. Никакой предопределенности в экономике и обществе нет. Отнюдь не было и предопределенности в переходе от капитализма к социализму. НЭП в СССР и других бывших социалистических странах отнюдь не явился, как предполагалось большевиками, лишь полезной паузой. Напротив, чтобы продолжить социалистические преобразования, пришлось от него отказаться, что потребовало колоссальных усилий от государственной власти и жертв населения.

Сторонники радикальных реформ исходили из того, что раз капиталистическая экономика оказалась успешной в западных странах, она обязательно окажется столь же успешной и в России, стоит только начать переход от командной в СССР экономики к рыночной. При этом игнорировались ее малые успехи в большинстве развивающихся стран и огромные трудности смены общественных систем.

Теоретики (если их можно так назвать) переходного периода крайне редко высказывались по поводу его сроков и критериев его завершения. Сроки обычно вообще не назывались. Это легко было объяснить в духе либерализма стихийностью экономической и общественной жизни. Но, скорее всего, боялись столкновения фактов с действительностью. План «500 дней» был рассчитан на создание лишь предпосылок рыночной экономики. Правда, уже в 1991 г. один из самых горячих сторонников рыночных преобразований в СССР академик Сергей Шаталин, осознав всю грандиозность поставленной задачи, в одном газетном интервью назвал срок 40 лет, возможно, вспомнив время блуждания евреев по пустыне на пути из Египта в Палестину под предводительством Моисея. Впервые проблему сроков и критериев, насколько мне известно, в экономической литературе поставил Евгений Ясин много лет спустя после начала капиталистических преобразований в России. Он связывал эти сроки с первыми плодами активной фазы структурной перестройки экономики, которая должна была наступить после осуществления либерализации экономики, ее приватизации и финансовой стабилизации. Ставя «интересный вопрос» — когда завершится переходный период, Ясин отвечает: «Переходный период завершается, когда большинство населения данной страны начинает жить богаче, лучше и уже воспринимает рыночную экономику как более эффективную»<sup>709</sup>. И еще ранее: «Он может захватить 15–20 и более лет»<sup>710</sup>, связывая этот срок с обеспечением гарантий прав собственности. При этом он отвергает необходимость связывать завершение переходного периода с достижением докризисного объема производства. «Дело в том, что цель перехода отнюдь не в объемах ВВП или показателях потребления тех или иных продуктов. Физические объемы ВВП

<sup>709</sup> Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2003. С. 183.

<sup>710</sup> Там же. С. 182.

у нас вообще могут быть не достигнуты никогда, просто это не нужно»<sup>711</sup>. Во всем этом определении умиляют два момента. Первое: срок «15–20 и более лет». Значит, и 100 и 200? Второе: что достижение докризисного объема ВВП не нужно, достаточно достижения докризисного уровня потребления большинством населения. Ну а что если оно достигнуто за счет критического сворачивания инвестиций, военных расходов, общественных фондов потребления (под потреблением Ясиным подразумевается, скорее всего, личное потребление материальных благ), и вследствие этого, раз достигнув докризисного уровня потребления, впоследствии его придется опять опускать ниже этого уровня для большинства населения? За этими сложностями в определении стоят фундаментальные проблемы и непреодолимые трудности так называемого переходного периода в России.

Следует отметить, что смешанные общества, соединяющие черты различных формаций, не только широко распространенное, но и практически повсеместное явление. Поэтому может показаться, что в этом отношении нет большой разницы между Россией 90-х гг. XX в. и, скажем, Англией первой половины XIX в., которая довольно успешно развивалась несмотря на множество лишь постепенно, десятилетиями, преодолеваемых пережитков феодализма в экономике и особенно политике и духовной жизни, и в которой этот этап может быть также назван переходной экономикой. Очевидно, что речь идет о достижении новым общественным и экономическим укладом критической массы качеств, при котором старый уклад лишь замедляет развитие нового, а часто и приспосабливается к нему, что и происходило в Англии и других странах капитализма в XIX в. Если же этого приспособления не происходило, происходили буржуазные революции, которые либо полностью, либо частично устраняли возникшие для развития капитализма препятствия со стороны старого уклада. При этом спустя определенный период времени возникали в недрах капиталистического общества для смягчения его пороков или под давлением трудящихся чуждые ведущей системе элементы. Таким элементом являлось государство всеобщего благосостояния, начавшее возникать уже в середине XIX в., которое было вспомогательным, корректирующим элементом в общей капиталистической системе. Между ведущим и вспомогательным элементом возникали и до сих пор возникают сложные отношения в зависимости от размеров этого вспомогательного элемента и экономической конъюнктуры.

Полагаю (и это вытекает из уже сказанного), что истинными качественными критериями завершения перехода к капитализму является формирование эффективных и жизнеспособных экономических институтов и рынков, инди-

<sup>711</sup> Там же. С. 183.

видуалистического менталитета населения и его частной хозяйственной инициативы, а количественными — обеспечение устойчиво высокого темпа роста ВВП после достижения им докризисного уровня личного потребления большинства населения. Как обстояло дело с точки зрения этих критериев в данный период? Обобщу сказанное по этому поводу в предыдущих главах. В отличие от количественных показателей формирования рыночной экономики России (либерализация, приватизация, финансовая стабилизация, преимущественно пассивная структурная перестройка), где наблюдался (пусть и медленный по сравнению со странами Восточной Европы) прогресс в отношении развития жизнеспособных и эффективных экономических институтов, зачастую прослеживался явный регресс или, в лучшем случае, медленный прогресс после долгого регресса. Уровень расточительности в экономике только повысился. Совсем плохо обстояло дело с таким критерием, по Ясину, как благосостояние большинства населения, которое в этот период катастрофически ухудшилось и вследствие снижения общего уровня личного потребления, и по причине колоссального увеличения социальной дифференциации. Несколько забегая вперед, можно сказать, что практически все показатели эффективности экономики ухудшились. Конечно, это легко списать на трудности перехода от одной модели экономики к другой, что действительно имело место. Можно даже сказать, что после периода катастрофического ухудшения всех показателей эффективности в 1992–1994 гг., процесс ухудшения замедлился, происходил и медленный процесс оздоровления и «взросления» рыночных хозяйственных институтов. Это наблюдалось и в отношении корпоративного управления, и в отношении поведения кредитных институтов, и даже в отношении организованной преступности. Но это «взросление» происходило столь медленно, что не могло обеспечить устойчивость и стабильность экономики. Кризис 1998 г. как раз и показал крайнюю незрелость хозяйственных и государственно-общественных институтов России. Здесь не должен вводить в заблуждение и относительно короткий (2–3 года с учетом восстановления уровня личного потребления населения) период времени выхода России из кризиса. Этот выход произошел за счет отказа платить по прежним обязательствам, т.е. фактического банкротства. Кризис 1998 г. правомерно рассматривать как критерий провала попытки перехода России к капитализму, не просто как результат ошибок проведения этого перехода, а самой идеи этого перехода. Сама экономика отвергала эти попытки, они в ней не приживались или приживались с огромным трудом. Особенно наглядно это проявлялось в страховом деле.

Вместе с тем, в экономике происходили процессы, которые могли свидетельствовать и об определенной жизнеспособности российского капитализма. Вопреки предположению Валенсы, что из ухи аквариум не получится, некоторое подо-

бие аквариума получилось. К тому же и до 1992 г., и даже до 1995 г. он в каком-то виде существовал, поначалу в виде теневой экономики, а затем — кооперативного движения, индивидуального предпринимательства, фермерства, которые привлекли на свою орбиту многие миллионы людей. Другое дело, и это, конечно, главное, что созидательный потенциал этого частного предпринимательства оказался минимальным, чаще всего определялся формулой «купи-продай». После 1991 г. масштабы частного предпринимательства значительно расширились, и не только за счет приватизации. Наиболее важным с точки зрения будущего российского капитализма (если у него было будущее) было образование частного предпринимательства с нуля, как говорят, на уровне травы, как и рос западный капитализм и капитализм в Восточной Европе после ликвидации там капитализма. В России его развитие было, конечно, несравненно слабее, чем в Восточной Европе, но все же заметным. Сотни тысяч людей, в основном, молодых, рискнули (иногда у них не было выбора из-за закрытия или сокращения многих предприятий ВПК, научных институтов) освоить совершенно новые для них сферы деятельности, для которых у них не было профессиональной подготовки и которые пришлось осваивать с нуля. Среди этой молодежи было немало людей с хорошим уровнем образования и немалыми творческими способностями. Даже будущие олигархи, при всем вреде от их деятельности, сравнимой с деятельностью преступников, проявили немало энергии и выдумки. Но менее одиозные фигуры создавали банки и страховые компании, фондовые биржи, о деятельности которых они еще 5 лет назад не имели представления. Они сумели наладить работу тысяч, пусть и с высокими издержками, торговых компаний, которые (вместе со старыми торговыми предприятиями) обеспечили бесперебойную продажу множества предметов потребления. Даже в области намного менее рентабельного производства товаров и услуг появились десятки тысяч фермеров, пассажирских транспортных компаний, заменивших рухнувшие таксомоторные предприятия. Все это совершалось в самых неблагоприятных условиях преступного и чиновничьего вымогательства, неразберихи законов, крайней политической и экономической неустойчивости. В условиях почти непрерывной опасности прекращения не оправдавшегося эксперимента и из-за собственной жадности, новые предприниматели лихорадочно обзаводились собственностью и готовили себе тылы на Западе, переводя туда денежные средства и приобретая собственность, преимущественно в виде недвижимости. Эти слабые ростки капитализма не образовывали, однако, системы и оказывали ограниченное влияние на общий характер экономики. Они к тому же почти не касались сферы производства. В этой сфере тогда господствовали преимущественно еще «красные директора», охотно вкушавшие материальные плоды хозяйственной свободы, но сохранившие все недостатки и пороки

застойного хозяйствования и очень плохо понимавшие методы рыночной деятельности.

Важнейшим индикатором предпринимательских качеств явилась способность использовать новейшие достижения науки и техники. Для этой деятельности в России существовали благоприятные объективные условия в виде большого количества квалифицированных ученых и инженеров, не имевших возможности реализовать свои способности в условиях командной экономики и науки. Эта деятельность к тому же нередко не требовала больших вложений (например, в программировании) или могла осуществляться в сотрудничестве с иностранным капиталом. К тому же на нее существовал и внутренний и, особенно, внешний спрос. Результаты в этой области были наиболее обескураживающими. Из созданных с нуля крупных компаний в этой области можно назвать Вымпелком. Довольно мелкими оказались несколько программистских компаний. Общий объем продукции этих компаний к концу 90-х гг. был незначителен. Практически не использовались огромные возможности конверсии ВПК.

В России в этот период возникли такие чудовищные извращения рыночного механизма, как бартер, систематические неплатежи всем хозяйственным субъектам, работникам и бюджету, вызванные не только слабостью хозяйственной системы и неопытностью старых и новых предпринимателей, но и грубыми ошибками в экономической политике государства (чрезмерные налоги, фиксированный с 1995 г. курс рубля, необоснованные бюджеты, коррупция, нежелание и неумение бороться с преступностью, убогая статистика и бухгалтерский учет). Бухгалтерский учет шел в основном методами, сложившимися в советской экономике. Из-за общей дезорганизации хозяйственной жизни невозможно было запустить банкротство как средство выбраковки неэффективных предприятий.

Особенность изменений в хозяйственном механизме в России по сравнению с восточноевропейскими странами состояла в том, что формирование его в России осуществлялось преимущественно собственными силами. Иностранцы часто давали советы, реже сами осуществляли хозяйственную деятельность, но непосредственно к рычагам экономики их не допускали. Но даже в восточноевропейских странах с очень широким привлечением западного капитала процесс капиталистических преобразований оказался очень нелегким и далеко не завершенным к концу 90-х гг. Тем более он должен был оказаться сложным в России. Это выявилося уже в 1990–1991 гг., что было показано автором в предыдущем томе. В полной мере это проявилось с началом радикальной экономической реформы.

Уродивость сложившегося в 90-е гг. хозяйственного механизма наиболее убедительно была показана в 1998 г., что совпало с дефолтом, западными теоретиками Айкесом (*Ickes B.W.*), Джедди (*Geddy G.B.*) и Эриксоном (*Ericson R.E.*) в концепции виртуальной экономики (русские экономисты ранее называли эту экономику экономикой неплатежей или долговой экономикой). Этих теоретиков потрясли многие немислимые в нормальной (не только для развитых, но и для развивающихся стран) рыночной экономике явления в российской экономике, кстати, либо не наблюдавшиеся, либо быстро изжитые в странах Восточной Европы. Эти явления не позволяли не только говорить о завершении переходного периода, но и вообще о возможности относить Россию того периода к странам с рыночной экономикой. Можно сказать, что сложился совершенно уникальный, по видимости, абсурдный хозяйственный механизм, который, казалось, был обречен на крах в силу своей абсурдности. Хотя об отдельных компонентах этого механизма говорилось ранее, особенно при рассмотрении либерализации экономики, есть необходимость суммировать все его проявления. Для этого воспользуюсь очень удачным изложением этого вопроса у Евгения Ясина. «Основные особенности виртуальной экономики:

- взаимные неплатежи, т.е. просроченная кредиторская задолженность в больших масштабах, включая неуплату налогов и неисполнение обязательств бюджетами всех уровней, задержки с выплатами заработной платы;

- бартер, т.е. натуральный товарообмен. Существенно, что в оформлении бартерных сделок применяются иные, завышенные цены, отличные от сделок с денежными расчетами. Рубль при бартере идет как бы по более низкому курсу: взаимозачеты, особенно во взаимоотношении с бюджетами — неуплата налогов прощается (засчитывается) в сумме недофинансирования из бюджета, цены во взаимозачетах тоже завышены, а курс рубля занижен;

- применение денежных суррогатов, кроме КО, КНО, гарантий и поручительства Минфина, шедших на рынке с дисконтом, появились на рынке различного рода местные и даже «заводские» деньги. Векселя, в том числе выдаваемые предприятиями без какого-либо ликвидного обеспечения, можно было считать одной из наиболее цивилизованных форм денежных суррогатов (расчета наличными, в российском смысле, т.е. банкнотами), минуя банки или посредством нелегальных операций через легальные или нелегальные банки;

- долларизация, т.е. широкое применение иностранной валюты (более всего доллара) во внутренних расчетах и для тезаврации»<sup>712</sup>.

Нетрудно увидеть, что большинство этих особенностей взаимосвязаны и имеют многие общие причины. Ясин делает совершенно правильный вы-

<sup>712</sup> Там же. С. 281.

вод, что при этих особенностях «финансовая отчетность не позволяет составить представление о положении предприятий»<sup>713</sup>.

Для западных теоретиков виртуальной экономики наиболее важным было объяснить, почему при абсурдности виртуальной экономики она все же не приводит к полному краху экономики и разорению множества предприятий, прежде всего, отраслей с отрицательной добавленной стоимостью. И это им удалось сделать, отметив большую роль заниженных по сравнению с мировыми цен естественных монополий, низкой заработной платы, сбора налогов. В качестве основной причины виртуальной экономики они видели доставшиеся в наследство от советского периода многочисленные отрасли с отрицательной добавленной стоимостью и упрекали российские власти, что вместо того, чтобы избавляться от них, они (власти) их поддерживают, продлевая тем самым кризис российской экономики. В этом рассуждении было немало справедливого. Однако эти экономисты не замечали, что важнейшей причиной неплатежеспособности множества предприятий реального сектора экономики явились внесенные в экономику безобразия «переходного периода»: расхищение предприятий их собственниками и менеджерами, чудовищные налоги со стороны криминала и государства, крупнейшие ошибки экономической политики — преждевременное введение фиксированного завышенного курса рубля, непомерные налоги с предприятий при крайне низких налогах с физических лиц. Иными словами, действительные дефекты советской экономики были очень сильно увеличены уже новыми властями. Думаю, именно осознание этого обстоятельства российскими властями помешало им запустить маховик массовых банкротств, для которого уже в середине 90-х гг. была создана необходимая законодательная и организационная база. Жертвами этого маховика могли стать тогда десятки тысяч предприятий. И не находилось достаточного количества предпринимателей, желающих их приобрести, и не было средств для их приобретения. Да и зачем приобретать предприятия с отрицательной добавленной стоимостью? Превращение ее в положительную путем увольнения часто половины персонала имело бы катастрофические социальные последствия, на которые могло решиться только очень авторитарное государство.

Для полной характеристики хозяйственных институтов 90-х гг. необходимо добавить огромную роль криминалитета, о чем я уже писал. Миной огромного разрушительного действия была нелегитимная приватизация, пересмотр результатов которой мог легко взорвать все здание российской экономики.

Единственной здоровой частью хозяйственного механизма в этот период было иностранное предпринимательство в различных отраслях экономики, но оно, в отличие от стран Восточной Европы, получило слабое распространение и поэтому оказывало слабое воздействие на характер экономического развития.

<sup>713</sup> Там же.

Возвращаясь к концепции переходного периода, следует отметить, что некоторые факты хозяйственной деятельности в России свидетельствовали в ее пользу, гораздо больше — против. Кризис 1998 г. был в этом отношении очень сильным аргументом против этой концепции. Но то, что российская экономика его все же пережила, давало ему шанс. К тому же всегда можно было утверждать, что 8 лет слишком малый срок для утверждения нового уклада, ссылаться на допущенные ошибки в реализации правильной идеи, трудности ее реализации именно в России. Основания для такого утверждения были и в реальной действительности: почти все экономические институты России и ее законодательство в 1995–1998 гг. оказались существенно более эффективными, чем в первой половине 90-х.

Для будущего рыночной экономики в России важнейшее значение имело отношение к этим реформам населения страны и изменения в экономическом поведении населения. Этим, в конечном счете, определялась легитимность реформ и их прочность, характер направления движения экономики и общества.

Разумеется, 8 лет слишком малый срок, чтобы общество могло осознанно ответить на вопрос о принятии или отвержении нового уклада жизни. Ответ приходилось давать в условиях глубочайшего экономического, политического, морального и идеологического кризиса, и это, разумеется, подталкивало к отрицательному ответу.

При оценке отношения населения к экономическим изменениям в стране следует учитывать его политическую неискренность, объясняемую отсутствием демократических свобод в советский период, благодаря которым эта искренность воспитывается. Это обстоятельство позволило историкам Геллеру и Некричу в книге «Утопия у власти» назвать советский народ — «народом-дита». Эта политическая неискренность делала его легкой добычей официальной пропаганды (прежде всего, телевидения) и черного пиара. Тем не менее, имеются многочисленные свидетельства, позволяющие все же, с поправкой на возможные искажения, выявить примерное отношение населения России к происходящим изменениям в экономике. Так, на думских выборах 1993 и 1995 гг. оппозиция получила большинство голосов и мест в Государственной Думе, кандидаты оппозиции часто побеждали в этот период на региональных выборах губернаторов и законодательных собраний субъектов Федерации. Только с широчайшим использованием самых изощренных избирательных технологий и благодаря широчайшим фальсификациям при подсчете голосов Ельцину удалось «выиграть» президентские выборы в 1996 г.

Не менее показательными являются, при всех их недостатках, и результаты опросов общественного мнения. Пожалуй, наиболее точно отношение

населения к реформам выявил опрос ВЦИОМ в середине 90-х гг., где содержался вопрос: нравится ли Вам, что Россия пошла по пути капитализма. На этот вопрос положительно ответили 20% опрошенных, отрицательно — 58%, «не знаю» сказали 22%<sup>714</sup>. Таким образом, подавляющая часть высказавшихся опрошенных дала на этот вопрос отрицательный ответ. В то же время, опрошенные в возрасте 18–24 года, наиболее активно включившиеся в этот период в рыночную экономику в качестве предпринимателей, дали в большинстве своем положительный ответ на этот вопрос<sup>715</sup>. Примерно такой же расклад был и при ответе на вопрос: «Хотели ли бы Вы, чтобы жизнь в России вернулась к той, которая была в СССР до 1985 года?»<sup>716</sup> Полученные результаты опросов достаточно точно корреспондируют с соотношением доли населения, выигравшего и проигравшего материально и в социальном статусе от произошедших в этот период преобразований. И результаты выборов, когда они не были сфальсифицированы или сфабрикованы, и результаты опросов общественного мнения говорят об одном и том же: большинство населения отвергало произошедшие изменения, и в этом смысле существовавшая тогда исполнительная власть и производившиеся ею реформы были нелегитимны. Перед властью, не желавшей и не имевшей возможности из-за слабого контроля над силовыми структурами превращаться, тем не менее, в полностью авторитарную, стояла задача дальнейшей деятельностью, реальными успехами в экономике и повышением уровня жизни населения переломить нелегитимность. Неодобрение населением перехода к новому образу жизни — очень частый феномен глубоких изменений в обществе на их начальном этапе. Поэтому чаще всего они проводятся авторитарной властью (что в России еще в конце 80-х гг. предлагали Андроник Мигранян и Илья Клямкин). Фактически, относительно мягкая авторитарная политическая система и была установлена в России с принятием Конституции 1993 г., давшей огромную власть Президенту. Важно, чтобы в дальнейшем новый общественный уклад легитимировал себя успехами в экономическом и социальном развитии, как это произошло в странах Юго-Восточной Азии в 70–80 гг., а в СССР в 50–60 гг. XX в. Если бы в XVIII в. в Англии или в первой половине XIX в. во Франции имелось всеобщее избирательное право и опросы общественного мнения, вполне вероятно, что на аналогичный вопрос об отношении к капитализму так же был бы дан отрицательный ответ.

Гораздо тяжелее дать ответ на вопрос об изменении экономического менталитета населения. Для ответа на этот вопрос нет достаточно убедительных

<sup>714</sup> Рыбкина Р.В. Драма перемен. М., 2001. С. 285.

<sup>715</sup> Там же.

<sup>716</sup> Там же.

показателей. Наиболее убедительными мне представляются характеристики экономического поведения населения. Но и здесь не все очевидно. Не ясно, насколько эти действия носят добровольный, а не вынужденный характер.

Напомню, что наиболее яркими чертами поведения населения в советской экономике был ее патерналистский характер, допускающий проявления хозяйственной и социальной инициативы только или преимущественно в рамках выполнения плановых заданий. Никогда такой тип поведения не был единственным, а в 70–80 гг. появилась теневая экономика, где он не соблюдался полностью или частично (в свободное от основной работы время) немалой частью населения. Уже конечный этап перестройки привел к очень значительному росту частной хозяйственной инициативы<sup>717</sup>. Появились сотни тысяч частных предприятий и предпринимателей в самых разных отраслях экономики. Этот процесс получил дальнейшее развитие в годы радикальной экономической реформы в России. Индикатором происходящих изменений в хозяйственном поведении населения, прежде всего, являлось возникновение новых частных хозяйственных структур. Применительно к отдельным отраслям экономики этот вопрос уже рассматривался. Там было показано, что этот процесс был весьма интенсивным, особенно в сфере обращения и финансовой сфере. Обобщенные данные об интенсивности этого процесса видны из статистики государственной регистрации предприятий. Уже на 1 января 1994 г. в РФ было зарегистрировано 1245 тыс. предприятий и организаций, в подавляющем большинстве хозяйственных, а на 1 января 1999 г. их было уже 2901 тыс.<sup>718</sup> Подавляющая часть этих предприятий и организаций были частными: на 1 января 1999 г. 2147 тыс. из 2901 тыс. К этой же категории можно отнести 240 тыс. предприятий «прочей собственности»<sup>719</sup>. Эти данные могут говорить об очень значительном объеме частной хозяйственной инициативы, прямыми частными собственниками стали почти 2,5 млн человек, а с учетом крупных и средних акционеров еще больше. Можно полагать, что это были, чаще всего, наиболее активные члены российского общества. Они, следовательно, выбрали капитализм. К этим цифрам, однако, нужно относиться с осторожностью. Во-первых, среди них было немало фирм-однодневок. Многие из них фактически не вели хозяйственной деятельности. С другой стороны, немало предприятий работали в «теневом» секторе. И эти цифры выглядят довольно внушительно лишь для совсем недавно возникшей экономики. Тем не менее к ним, как мне представляется, нужно относиться с очень большой осторожностью. Об этом говорит их сопоставление с числом малых предприятий, которые в

<sup>717</sup> Ханин Г.И. Ук. соч. С. 9–125.

<sup>718</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 315.

<sup>719</sup> Там же.

общем числе предприятий должны составлять подавляющее большинство. А их на 1 января 1999 г. было всего лишь 868 тыс.<sup>720</sup> Разница между этими данными объясняется, по-видимому, тем, что первые включают огромное количество «мертвых душ», а вторые носят реальный характер (они определяются выборочным методом, в данном случае, более достоверным). И уж если ориентироваться на число малых предприятий, успехи российского капитализма выглядят очень скромными, если не сказать, ничтожными. Если же говорить о частных собственниках как социальном слое или классе, то следует иметь в виду, что в данный период он был крайне неустойчивым. Множество частных собственников разорялось, теряло интерес к своей работе либо из-за несоответствия ее своему характеру, либо в связи с неприятием чудовищных условий хозяйственной деятельности 90-х гг. Немалое число просто гибло в мафиозных войнах. Это происходило даже в крупном по размерам предпринимательстве. Достаточно, например, сравнить имена предпринимателей, попавших в список 40 самых успешных в 1994 г.<sup>721</sup>, с теми, кто сохранился в этом списке к концу 90-х гг., чтобы выявить — их осталось не более 15–20%. Тем более это должно было происходить в мелком и среднем предпринимательстве.

Если вернуться к вопросу о переходном периоде с точки зрения рассматриваемых проблем экономики и общества, то становится ясным, что ни один индикатор успешного продвижения на пути к капитализму не был выполнен. Единственным успехом можно было считать, что не произошел полный крах начавшегося эксперимента. Следовательно, некоторую устойчивость, в режиме выживания, адаптации к потрясениям, созданный хозяйственный механизм все-таки обеспечил. Но это произошло путем растрачивания созданного ранее, в советский период, физического и человеческого потенциала и финансового банкротства в 1998 г. В сущности, этот период в сравнении с советским периодом продемонстрировал бесспорные преимущества плановой экономики по сравнению с той уродливой рыночной, которая возникла в России.

Вместе с тем, нельзя не видеть повышения зрелости рыночной экономики в течение 90-х гг. В этом отношении переломным явился 1994 г. Как было показано в соответствующих параграфах, практически по всем показателям положение в 1995–1997 гг. было лучше, чем в первую половину 90-х гг. Это давало некоторые шансы на оздоровление экономики России и сохранение ее рыночного характера.

---

<sup>720</sup> Там же. С. 322.

<sup>721</sup> Бизнесмены России. 40 историй успеха. М., 1994.

### **Глава 3. Характеристика государственного и хозяйственного руководства России в 90-е гг.**

Может показаться, что после падения коммунистического режима роль государства в экономике снизилась. В самом деле, ему теперь не приходится, как раньше, управлять многими тысячами предприятий и хозяйственным поведением десятков миллионов людей. На мой взгляд, это глубокая иллюзия. На самом деле, в известном смысле она даже возросла. Позволю себе сравнить эту роль с ролью капитана или командира морского или воздушного судна в непогоду. При хорошей погоде все члены команды работают почти в автоматическом режиме. При плохой погоде самые ответственные решения принимает капитан. Смена общественного устройства это и есть та самая непогода, фактически буря, и здесь роль капитана, каким является государство, колоссальна. Государство решает сложнейшую задачу — выработать стратегию и тактику перехода к новой общественной системе, разрабатывает огромное количество новых нормативных актов, учитывающих конкретные условия российского общества и состояние экономики, обеспечивает проведение в жизнь выработанной стратегии и тактики и нормативных актов с помощью новой политической системы и эффективного государственного аппарата, играет активную роль в формировании общественных институтов, объясняет свою политику населению и реализует ряд других, ранее не решавшихся или менее сложных проблем. При этом в России начала 90-х гг. сложные задачи приходилось решать в условиях глубокого экономического кризиса и резкого ухудшения уровня жизни населения, который очень нелегко было преодолеть.

При очень слабых предпосылках формирования капиталистического общества в постсоветской России, умное государство могло бы, возможно, как-то восполнить слабость этих предпосылок и формировать их. Уместно вспомнить в этой связи полемику Ленина с Сухановым и Каутским в начале 1923 г. о слабости в России предпосылок для социализма, которые Ленин

предлагал восполнять путем сознательной деятельности социалистического государства, что во многом и удалось сделать.

Эта особенность новой, возросшей роли государства совершенно не была осмыслена в начале постсоветского периода. Вместо необходимого усиления роли государства произошло его огромное многостороннее ослабление. Под это ослабление впоследствии, задним числом, сторонниками либеральных реформ была даже подведена теоретическая платформа. Наиболее отчетливо она была выражена в работах В.А. Мау. Он утверждал, что такое ослабление роли государства являлось неизбежным в переходный период, представляется закономерностью переходного периода<sup>722</sup>. В подтверждение приводятся примеры великих революций Запада XVII–XVIII вв. и даже Октябрьской революции 1917 г.

В этих обращениях к опыту революций имеется некоторый резон. В политических и экономических изменениях в РФ в 1992–1998 гг. имелись некоторые элементы революции. Но были и очень существенные различия (сохранение многих прежних институтов, персонального состава старого государственного аппарата). Важнее всего то, что после первоначального и действительно практически неизбежного ослабления государственных институтов в упомянутых случаях следовало довольно скорое их укрепление, без чего эти революции не могли бы удержаться. Начиналось оно, разумеется, с силовых институтов, но затем распространялось на другие институты. Так, в российской, наиболее радикальной революции, история которой мне более известна, действительно произошло крайнее ослабление власти в ноябре 1917 — марте 1918 гг. (период Смольного), которое сменилось ее усилением уже с апреля 1918 г. и особенно после июля 1918 г. Оно началось с силовых институтов (вооруженные силы, ВЧК, другие силовые органы), но затем распространилось на экономические, начиная с продовольственных, управления промышленностью (особенно оборонной) и железнодорожным транспортом. А после 1921 г. довольно быстро была создана эффективная налоговая служба. В РФ слабая государственная власть существовала все 90-е гг. и охватывала все государственные институты. «Теория» неизбежного ослабления государственной власти в период революций призвана оправдать бездеятельность руководства российского государства 90-х гг. в формировании сильной власти, могущей препятствовать разграблению его экономики.

Глубинные причины слабости российского государства в 90-е гг. очень удачно и даже изящно сформулировал В.Б. Пастухов «Старые институты были заменены новыми, подверстанными под новую жизнь, которая так и не наступила. Россия примерила на себя платье западной демократии, которое ей оказалось не по размеру. Новая политическая форма была скроена под за-

<sup>722</sup> Мау В., Стародубровская И. Экономические закономерности революционного процесса // Вопросы экономики. № 4. 1998; Мау В. Российские экономические реформы глазами западных экономистов // Вопросы экономики. № 12. 1999.

падную версию христианства, под развитую буржуазию и средний класс. Ни того, ни другого в России 1990-х гг. не было. Поэтому новая политическая система повисла на России, как пиджак на вешалке. Между политической организацией общества, с одной стороны, и его культурной и социально-экономической организацией — с другой, не оказалось никакой связи. Все это время общество жило иллюзией о государстве, будучи на деле предоставлено самому себе, «варясь» в собственных страстях и пороках»<sup>723</sup>. Иными словами, когда государство было особенно необходимым, его фактически не стало.

При внешнем сходстве конечных выводов В. Мау и В. Пастухова, между ними огромная разница. В. Мау связывает слабость государства с закономерностями переходного периода как такового, а В. Пастухов, если я правильно его понял, с несвоевременностью политических реформ.

Солидаризируясь с оценкой слабости государства в 90-е гг., хочу отметить, что, как и в отношении экономических институтов (это будет далее показано), положение не оставалось неизменным, и происходило очень медленное и неравномерное (по времени, пространству и сферам) совершенствование государственной деятельности в 90-е гг.

Говоря о российском государстве 90-х гг., следует выделить два периода в жизни этого государства: до и после принятия Конституции 1993 г. Эти два периода характеризуются принципиальными отличиями роли государственных институтов. Если в первый период Россия была парламентско-президентской республикой, то во второй период — президентской республикой. В первый период власть Президента значительно ограничивалась властью парламента, во второй период эти ограничения были несравненно меньше. Можно согласиться с тем, что с учетом исторических особенностей России и колоссальных сложностей трансформационного периода умеренный авторитаризм (отстаивавшийся А. Миграняном и И. Клямкиным еще в 1989 г.) имел большие преимущества в скорости и эффективности управления. Но при условиях высокого профессионализма Президента и эффективном государственном аппарате. Ни одно из этих условий не было выполнено в 90-е гг.

### **3.1. Изменения в высшем государственном и хозяйственном руководстве**

Состав высшего государственного и хозяйственного руководства России сформировался в конце 1991 г. Его краткая характеристика была дана автором в предыдущем томе<sup>724</sup>. Вывод из этого анализа на основе первых

<sup>723</sup> Пастухов В.Б. Темный век (посткоммунизм как «черная дыра» российской истории) // Полис. № 3. 2007. С. 32.

<sup>724</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в

двух месяцев его деятельности в конце 1991 г. состоял в том, что оно оказалось «малоопытным и малокомпетентным, жило только сегодняшним днем, не задумываясь о будущем, качество высшего хозяйственного руководства России оказалось несравненно хуже предыдущего, советского, сравнимое по своей некомпетентности лишь с ленинским правительством периода Смольного»<sup>725</sup>. Теперь предстоит выяснить, какие метаморфозы оно претерпело в последующий, несравненно более длительный период.

Основными действующими лицами на вершине государственной власти в начале периода были: Президент РФ, Правительство РФ, Верховный Совет и Съезд народных депутатов, с очень широкими полномочиями. Роль каждого из этих субъектов власти определялась Конституцией РСФСР с многочисленными поправками, вносившимися в течение 1989–1991 гг. в связи с либерализацией общественной жизни. Немалую роль в хозяйственной жизни при слабости центральной власти играли власти субъектов Федерации.

Весьма специфическую роль в этот период играли политические партии. В начале периода их практически не было. Самая могущественная из них, КПСС, была фактически запрещена в ноябре 1991 г. Очень влиятельное в предыдущий период движение (игравшее роль партии) «Демократическая Россия», являвшееся долгое время идейным и организационным центром реформаторских сил, в январе 1992 г. раскололось по вопросу об отношении к экономической и социальной политике Президента и Правительства и потеряло свое влияние в обществе. Другие партии (ЛДПР, Народная партия России и некоторые более мелкие) были малочисленны и, самое главное, не успели (кроме ЛДПР в период выборов Президента РФ в июне 1991 г.) проверить свои силы в ходе выборных кампаний. Известным суррогатом политических партий были фракции в законодательной власти, отражавшие, однако, в отличие от политических партий, лишь политические пристрастия своих членов, выработанные в соответствии с их личными воззрениями в совершенно другую эпоху.

Уже в самом начале этого периода, в отличие от предыдущего, возникли очень серьезные разногласия по отношению к стратегии и тактике проведения экономической реформы между исполнительной властью в лице Президента РФ и Правительства, с одной стороны, и законодательной властью в лице Верховного Совета РФ и Съезда народных депутатов РФ — с другой. В связи с выявившимися в самом начале 1992 г. колоссальными трудностями в экономике, руководство Верховного Совета РФ в лице его председателя Р.И. Хасбулатова заняло резко критическую позицию по отношению к

---

1988–1991 годах. Новосибирск, 2010. С. 348–355.

<sup>725</sup> Там же. С. 355.

характеру проведения реформ исполнительной властью, а в апреле 1992 г. эта позиция была поддержана VI Съездом народных депутатов РФ. Критика Верховного Совета была поддержана вице-президентом РФ Александром Руцким. Таким образом, российское руководство раскололось по отношению к экономической реформе. При этом легитимность каждой стороны в споре была примерно одинаковой. А статус законодательной власти по Конституции была настолько значительным, что позволял ей очень серьезно влиять на принимаемые экономические и политические решения. Фактическое двоевластие, конечно, серьезно затрудняло проведение твердой экономической политики. Но ни одна из борющихся сил не имела достаточных юридических или силовых возможностей избавиться от другой. При таком расколе власти в демократических странах вопрос решается проведением новых выборов Президента и законодательных собраний для выявления воли избирателей. Но в связи с быстро изменившимися настроениями электората под влиянием экономических неудач Президент РФ опасался объявлять такие выборы. Возможен был и компромисс между этими силами, поскольку их противоречия не были антагонистическими (обе выступали за рыночные реформы), но для этого не хватило ума у президентской стороны.

Среди важнейших сил, определявших развитие российского общества в 90-е гг., наиболее долговременной явился Президент РФ Б.Н. Ельцин. Он оставался Президентом почти все 90-е гг., в то время как за этот период сменилось несколько составов законодательного органа власти, несколько премьер-министров и множество министров. Поэтому профессиональным и личным качествам Б.Н. Ельцина необходимо уделить особое внимание. Изучая многочисленные воспоминания о Ельцине его сторонников и противников, анализируя его действия на посту Президента и в предшествующий период, можно попытаться восстановить его психологический, моральный и интеллектуальный портрет. Он характеризуется сильнейшей волей, столь же сильнейшим стремлением к власти и мощной интуицией при неуравновешенной психике (нервные срывы и пьянство), отсутствием устойчивых убеждений и гуманитарного образования и даже стремления получить его путем самообразования, лишенным к тому же всякого стратегического мышления. Он примкнул к демократическому движению, влекомый, преимущественно, обидой на руководство КПСС, которое сместило его с властных позиций в ноябре 1987 г. и не пожелало его реабилитировать на XIX партконференции. В набиравшем вес, но не имевшем популярных в народе лидеров, демократическом движении он увидел силу, способную привести его к власти. Никаких твердых демократических убеждений у него не было никогда. Но, став частью этого движения, он вынужден был считаться с его

внешними принципами, особенно ввиду их поддержки западными государствами, в экономической и политической помощи которых он нуждался и в борьбе за политическую власть, и в ее удержании. Но он неоднократно пытался уничтожить оппозицию, и только давление окружения и ненадежность силовых структур помешали ему это осуществить.

Выбор в качестве лидера демократическим движением не имевшего перед ним никаких заслуг человека, бывшего кандидата в члены Политбюро КПСС, говорило о крайней слабости этого движения. Если же говорить о прокапиталистических склонностях и симпатиях Ельцина, то они возникли во время его поездки в США — страну, которая поразила его изобилием товаров в магазинах и богатством. Какие нужны предпосылки для создания такой экономики и общества — над этим он не задумывался, кроме (что немаловажно) возможности для проявления частной инициативы.

Одним словом, крайне сомнительное реформирование российского общества возглавил человек, имевший из необходимых для этого качеств только сильную волю до известного времени, личную харизму и хитрость, интуицию.

Если сравнить его с великими реформаторами периода буржуазных революций (Кромвель, Наполеон, Джефферсон и Вашингтон) и социалистических (Ленин, Сталин, Троцкий), то бросается в глаза полная несопоставимость их интеллектуального уровня. А ведь масштаб решаемых всеми ими задач был сравним по своей грандиозности. Не хочу ни преуменьшить, ни преувеличить значимость неудачного (но неизбежного, если демократы решили взять власть) выбора лидера для судеб российских реформ 90-х гг. Этот выбор усугубил их утопичность.

Подбирая кадровый состав высших органов государственной власти, Ельцин довольно быстро сделал выбор в пользу старой номенклатуры, оттеснив на задний план те демократические силы, которые привели его к власти на выборах Президента РФ. При этом он охотно (и справедливо) ссылался на слабые управленческие навыки демократических деятелей, которые, однако, могли укрепляться при практической деятельности. Более важно, что к старой номенклатуре его влекло партийное прошлое. Старая номенклатура привнесла в политический процесс многие свои давние пороки, которые без контроля КПСС могли проявиться в полной мере. Разумеется, то, как легко удалось отодвинуть демократические силы от власти, говорило об их крайней слабости.

То обстоятельство, что Ельцин не имел минимально необходимого понимания проблем новой экономики, это еще полбеда. Оно могло быть восполнено образованным правительством. Намного хуже, что он не пытался создать предпосылки для эффективной деятельности рыночной экономики:

честный и компетентный государственный аппарат, независимое судопроизводство. При благосклонном бездействии Президента коррупция в этот период расцвела пышным цветом.

Формирование новой государственности ограничилось принятием новой Конституции и, в соответствии с ней, новых органов государственной власти, относительной свободы слова. Не было сделано практически ничего, чтобы изменить характер государственной власти в демократическом духе и вдохнуть жизнь в гражданское общество. Старые российские навыки деспотизма продолжались в новых и старых государственных институтах. Это не было только просчетом Ельцина, как полагают его советники<sup>726</sup>. Относительно самостоятельные государственные институты делали неработоспособным государство. Так произошло с деятельностью Верховного Совета РФ, при всей положительной ее направленности. Так могло случиться и с деятельностью СМИ, если бы основную ее часть не взяли под свой контроль верные власти олигархи. Но, не сумев, или, скорее всего, не имея возможности, из-за слабости и незрелости общества<sup>727</sup>, построить демократическую государственность, Ельцин не смог, и это уже в большей степени его вина, создать эффективную систему умеренного авторитаризма после принятия Конституции РФ в 1993 г. вследствие своей некомпетентности, нерадивости и неразборчивости в подборе исполнителей. Но также и в результате объективной бедности выбора.

Ельцин все больше после 1993 г. вообще перестал вникать в государственные дела, из-за ухудшившегося здоровья и периодических длительных периодов запоя, что политкорректно называлось «работой с документами».

При всем том, в деятельности Ельцина как Президента РФ можно выделить несколько этапов. В 1993–1995 гг. он еще учитывал мнения относительно компетентных людей в лице Администрации Президента РФ, помощников, Президентского совета, что нередко позволяло не допустить ошибочных решений или исправить уже принятые<sup>728</sup>. С 1996 г. его деятельность все больше определялась влиянием «семьи» и близких к ней олигархов. При огромной конституционной власти Президента РФ его слабая дееспособность выступала важнейшим фактором разрушения общества и экономики. Следует удивляться не тому, что и то и другое развивалось плохо, а тому, что они вообще выжили в убогой институциональной среде.

Слабости Ельцина как государственного деятеля постсоветской России наиболее ярко проявились при выборе им глав правительства. Ни об одном из них нельзя сказать, что он вполне соответствовал своей должности. Скорее,

<sup>726</sup> Эпоха Ельцина. М., 2001. С. 771–777.

<sup>727</sup> Там же. С. 8–29 (Введение А. Салмина).

<sup>728</sup> Такие, довольно многочисленные примеры приводятся в книге «Эпоха Ельцина», написанной его помощниками.

они различались степенью своего несоответствия. О неудачных начальных этапах деятельности Егора Гайдара — фактического главы правительства РФ в 1992 г. уже говорилось ранее<sup>729</sup>. Его деятельность на этом посту в 1992 г. подтвердила эту оценку. Речь идет не только об ошибочности экономической политики, что, конечно, главное, но и о крайней слабости административных качеств, неизбежной при полном отсутствии навыков административной деятельности. При этом я вовсе не хочу списывать все неудачи российской экономики в 1992 г. на деятельность Егора Гайдара. Они были порождены, во многом, предыдущими событиями в экономике, в особенности в 1991 г. Можно согласиться и с тем, что в конкретных условиях конца 1991 г. шоковая либерализация экономики на время спасла стремительно разваливающуюся экономическую систему. Плохо то, что не было сделано выводов из появившихся в первом квартале и в первом полугодии 1992 г. проблем и не были внесены необходимые коррективы в экономическую политику, что, кстати, быстро умели делать большевики и что предлагал Верховный Совет РФ. В качестве наиболее очевидного примера полной непрактичности правительства Е. Гайдара можно указать на полную неспособность организовать сбор налогов, особенно с быстро богатеющих торговцев и других посредников. Деятельность налоговой службы находилась на периферии его интересов, в то время как она играла решающую роль в главной цели тогдашней деятельности этого правительства — борьбе с инфляцией, которая в то время определялась преимущественно дефицитом федерального бюджета.

Не многим лучше оказался следующий премьер-министр, Виктор Черномырдин, пробывший на этом посту рекордные 5 лет. Безусловно, он был намного опытнее Гайдара в административном отношении и знании реальной экономики. Его реальные достижения в качестве хозяйственника в советское время не впечатляли. Но он был также малограмотен в экономическом отношении и просто малограмотен, что проявлялось в его убогой речи. Наиточную характеристику ему дал в своих воспоминаниях Борис Федоров — лучший министр финансов в постсоветской России и очень проницательный и яркий человек. Умение «Виктора Степановича с поразительной способностью адаптироваться к среде, говорить, ничего при этом не говоря, что, безусловно, способствует выживанию. Правда, при этом, у Черномырдина никогда не было ясного понимания, что надо делать, но он умел слушать умных людей и хорошо чувствовать опасность... Искусство политического выживания он освоил великолепно. За бесконечным маневрированием и заботой о выживании пропал, как мне кажется, сам смысл его пребывания в правительстве»<sup>730</sup>.

<sup>729</sup> Ханин Г.И. Ук. соч. С. 349–355.

<sup>730</sup> Федоров Б. Пытаясь понять Россию. СПб., 2000. С. 61, 62, 66.

Как черт из табакерки («киндер-сюрприз») выскочил в качестве премьер-министра РФ в марте 1998 г. Сергей Кириенко. Никакими достижениями в хозяйственной сфере он не был отмечен и административный опыт его был минимальным. Кроме молодости у него не было никаких достоинств. Наконец, последний премьер-министр в анализируемый период, Евгений Примаков, был назначен в качестве жеста отчаяния после финансового дефолта августа 1998 г. Его административный опыт был тоже невелик и относился не к хозяйственной области (основной в деятельности правительства в РФ). Несмотря на звание академика РАН, никаких научных достижений в сфере экономики у него не было. Таким образом, вдобавок к слабому Президенту в России 90-х годов были слабые премьер-министры. Общую кадровую политику Ельцина пресс-секретарь Президента РФ Вячеслав Костиков объяснял следующим образом: «Вообще президент не любил ярких людей рядом с собой... В отношении политического успеха он был ярым ровнивецом. Ему не нравилось, чтобы кто-то выступал из его тени»<sup>731</sup>.

Не лучшим, естественно, был (за редчайшим исключением) и выбор министров. Тот же Борис Федоров описывает его следующим образом: «В отличие от большинства западных стран (кроме США) будущему министру вовсе не обязательно быть политиком, избираться в парламент и проходить науку борьбы за политическое выживание. Не надо даже быть членом какой-либо партии — и демонстрировать политические взгляды. Главное — оказаться рядом с теми, кто принимает решения. Поэтому едва ли не каждое российское правительство девяностых годов представляло собой престранное собрание людей самых разных, порой диаметрально противоположных, политических и экономических взглядов, собрание людей, часто с нескрываемой враждебностью относящихся друг к другу. Как говорят в России, мы всегда пытались скрестить ужа и ежа, а в результате получилось что-то вроде колючей проволоки. Профессиональные качества кандидатов в министры в большинстве случаев мало кого волнуют. Сколько вице-премьеров и министров, как тени, как сквозняк прошли за последние десять лет через Белый Дом, прислуживая «семье» и олигархам. Складывалось впечатление, что основная их миссия ничего не делать и как можно дольше сохранять свой пост в своих личных интересах. Пребывание в правительстве рассматривается теперь как способ быстрого обогащения (разумеется, незаконного)»<sup>732</sup>.

Очень редкие министры экономического блока оставили заметный положительный след в экономической истории и имели ярко выраженную индивидуальность. Пожалуй, самым заметным из них был сам Борис Федоров. Два раза как министр финансов РФ (в 1990 и 1993 гг.) и один раз как министр по налогам и сборам в 1998 г. Он пытался (в 1990 г.) и осуществил (в 1993 г.) дей-

<sup>731</sup> Костиков В. Роман с президентом. М., 1997. С. 84.

<sup>732</sup> Федоров Б. Ук. соч. С. 182, 186.

ствительно серьезные изменения в финансовой и экономической политике и за это, а также за повышенную самостоятельность был вынужден покинуть свой пост. В 1998 г. он впервые энергично взялся за сбор налогов с неприкасаемых ранее компаний (типа Газпром) и множества богатых частных лиц и тоже был из-за этого изгнан с поста.

Из нескольких сотен вице-премьеров и министров правительства РФ лишь единицы выделялись своим интеллектуальным уровнем, яркой индивидуальностью и деловыми способностями. Они долго в правительстве не задерживались. Это совсем не удивительно при описанной системе их подбора. Опираясь на заслуживающие доверия мемуарные источники, интервью и анализ деятельности государства в экономической области в этот период, к ним можно отнести, помимо уже упомянутого Бориса Федорова, первого вице-премьера в 1993–1996 гг. Олега Сосковца, первых вице-премьеров («команду мечты», по словам заместителя министра финансов США Саммерса), Анатолия Чубайса и Бориса Немцова в 1997 г., министра промышленности Титкина в правительстве Ельцина–Гайдара. Сказанное о Чубайсе и Немцове не означает признания успешности их деятельности, а лишь их ярко выраженную индивидуальность. За какие бы области деятельности ни брался Чубайс в 90-е гг., он их проваливал. Так было с идеей свободной экономической зоны в Санкт-Петербурге и вообще с его деятельностью в качестве первого заместителя Анатолия Собчака. Так же было и с его деятельностью в качестве главы Госкомимущества (о чем уже упоминалось), первого вице-премьера правительства, когда он безуспешно возглавил компанию по сбору налогов. Столь же безрезультатной была его деятельность во главе Администрации Президента РФ в 1996–1997 гг. Столь же безуспешной была и деятельность Бориса Немцова в 1997 г. по ограничению деятельности некоторых олигархов и естественных монополий, хотя в этом была не только его вина. Оба они были сильны своей напористостью и саморекламой, некоторыми организационными способностями.

Подлинным бичом в деятельности правительства РФ была частая смена министров экономического блока. Это была настоящая министерская чехарда. Особенно часто менялись лица в самом ответственном экономическом ведомстве того периода — Министерстве финансов. За 90-е гг. их сменилось более 10. За такой короткий срок новым министрам было очень трудно (при всем их желании и способностях) освоить специфику работы в министерстве, оценить кадры, наладить работу аппарата. К слову сказать, абсурдом было выделение из Министерства финансов независимой налоговой службы. Таким образом Министерство финансов превращалось в Министерство расходов. Но как можно планировать и распределять расходы, не контролируя доходы?

Не многим лучше был и выбор лиц во главе Центрального банка РФ, — другого важного субъекта экономической политики в этот период. Первый председатель ЦБ России Г. Матюхин допустил такие серьезнейшие просчеты, как непомерный зажим денежной массы, приведший к кризису неплатежей, непродуманное создание системы межбанковских расчетов, огромные масштабы фальшивых авизо, бесконтрольность коммерческих банков. Второй председатель ЦБ, Виктор Геращенко, добившись прекращения потока фальшивых авизо и улучшения системы межбанковских расчетов, продолжил пагубную для экономики снисходительность к слабым и неэффективным коммерческим банкам, их кредитование по льготным ставкам за счет эмиссии. Просмотрел ЦБ вместе с Минфином и возникновение финансовых пирамид. У Сакса было немало оснований назвать Виктора Геращенко худшим председателем ЦБ в мире. Назначенный после Геращенко председателем ЦБ Сергей Дубинин начал, наконец, усиливать надзор за банковской системой, но многие проблемы в этой сфере так и не решил, что привело к ее почти полному краху в 1998 г. Вместе с тем, он ответственен вместе с его первым заместителем Сергеем Алексащенко за создание финансовой пирамиды в виде ГКО и сохранение неизменным валютного коридора, когда возможности такого сохранения давно исчезли. Оба руководителя ЦБ (Дубинин и Алексащенко) несут огромную ответственность за финансовый кризис 1998 г. Ответственность за неудачный выбор председателя разделяет Правительство, предлагавшее эти кандидатуры, а также Верховный Совет РФ и Государственная Дума РФ, утверждавшие их.

Известную роль в управлении экономикой играл созданный (вне рамок Конституции РФ) Совет безопасности РФ. Его роль то повышалась, то снижалась, в зависимости от значимости в аппаратной иерархии и по степени близости к Борису Ельцину его секретаря. Она была более значительной и полезной, когда Совет безопасности РФ возглавляли Юрий Скоков и Александр Лебедев, менее значительной и полезной при других секретарях Совета безопасности, которые тоже менялись довольно часто.

В 1995 г. начала функционировать предусмотренная Конституцией РФ Счетная палата РФ. Призванная контролировать законность и целесообразность деятельности федеральных государственных учреждений, она сумела стать полезным учреждением в выявлении злоупотреблений органов в системе государственной власти<sup>733</sup>. Исполнительная власть всячески чинила препятствия ее деятельности и чаще всего игнорировала ее решения.

Конкурентом Ельцина на политической вершине российской власти в начале 90-х гг. был председатель Верховного Совета РФ с конца 1991 г. Руслан

<sup>733</sup> О ее деятельности рассказывает ее заместитель Председателя Юрий Болдырев в содержательной книге «О бочках меда и ложках дегтя». М., 2003.

Хасбулатов. Верховный Совет и Съезд народных депутатов РФ по старой Конституции РСФСР с внесенными в нее в 1990–1991 гг. поправками обладал очень большими правами, не уступавшими правам Президента РФ. С самого начала 1992 г. Верховный Совет РФ и вслед за ним Съезд народных депутатов РФ встали в резкую оппозицию экономической политике исполнительной власти. Они подвергали ее резкой и, в целом, совершенно справедливой критике. Впрочем, это было не так уж сложно: действительность давала для этого достаточно оснований. Но эта критика была и конструктивной, и содержала альтернативную экономическую программу. Здесь сказалось то, что председатель Верховного Совета РФ Хасбулатов, в отличие от Президента РФ, имел хорошую экономическую квалификацию, был доктором экономических наук и автором двух учебников по мировой экономике. Он сумел при аппарате Верховного Совета РФ собрать сильный аналитический центр. Достаточно сказать, что вскоре главным экономическим советником Хасбулатова стал такой выдающийся экономист, как академик РАН Ю.В. Яременко. Безусловно, аналитические службы Верховного Совета РФ в то время намного по своей квалификации превосходили аналитические службы правительства РФ (в аппарате Президента РФ их вообще тогда не было). Критика Верховного Совета РФ существенно и положительно влияла на экономическую политику исполнительной власти. Она привела к некоторому обновлению за счет практиков правительства в июне 1992 г. и замене Егора Гайдара на посту главы правительства в декабре 1992 г. Сказанное не означает, что в экономической деятельности Верховного Совета РФ не было недостатков. Неудачным был выбор глав Центрального банка РФ. Слаб был контроль за составлением и особенно выполнением бюджета. Далеко не всегда были совершенны принимаемые законы, тот же Закон о приватизации. В целом же, его роль в определении экономической политики была положительной.

Объясняя слабую эффективность деятельности Верховного Совета РФ, очень хорошо осведомленный в его деятельности вице-премьер правительства РФ в тот период пишет: «Прием испытанный — заинтересовать ключевые фигуры в Верховном Совете — председателя, некоторых его заместителей, руководителей ведущих комитетов. Чтобы они не инициировали в установленные сроки вопрос об отмене “вредных” президентских указов. Чтобы заматывали неудобные для Ельцина законопроекты депутатов, топили их в бесконечных согласованиях, оттягивали сроки вступления в силу правовых актов, кого-то можно соблазнить престижной должностью в Администрации президента — они там потом работали. Кому-то пообещать министерские посты — они их потом получили. А кому-то дать большие квартиры или открыть валютные счета...»<sup>734</sup>

<sup>734</sup> Полторанин М. Власть в тротиловом эквиваленте. М., 2010. С. 246.

Государственные Думы РФ, выбранные в 1993 и 1995 гг. по Конституции 1993 г., обладали значительно меньшими правами, чем Верховный Совет РФ. Намного слабее были их председатели (И. Рыбкин и Г. Селезнев) по сравнению с Хасбулатовым в экономической области. Опасаясь разгона, обе Думы действовали намного осторожнее Верховного Совета РФ. Поэтому и их положительная роль была меньше. Но они все же подвергали обоснованной критике экономическую политику исполнительной власти. Тем не менее, они принимали предлагаемые правительством бюджеты и не отправляли его в отставку за их невыполнение. Более настойчив был созданный в 1994 г. Совет Федерации РФ, но его роль по Конституции 1993 г. была меньше роли Государственной Думы в области экономики. Тем не менее, в области бюджета к нему можно отнести те же самые претензии. Множество недостатков имели и принимавшиеся законы в экономической области. В них, в частности, содержалась и значительная коррупционная составляющая.

### **3.2. Правительственный аппарат в России в 90-е гг.**

Работа государства зависит не только, а часто и не столько от уровня высшего звена государственного управления, сколько от состояния среднего и низшего звена, особенно среднего. Именно на него ложится основная тяжесть подготовки правительственных решений и законопроектов, анализ состояния отраслей и сфер деятельности, отклик на обращения граждан, предприятий, других ведомств. Среднее звено государственного аппарата было серьезно ослаблено уже в предшествующий период застоя и перестройки фаворитизмом, взяточничеством, низкими требованиями к качеству работы. Его квалификационный состав оставлял желать лучшего. В 1990–1991 гг. произошло его дальнейшее ослабление в связи с появлением, с одной стороны, огромных возможностей повышения уровня жизни в новых рыночных экономических структурах, с другой — катастрофическим понижением реальных доходов в связи с ростом цен, намного опережавшим рост заработной платы. В таких условиях в нем, скорее всего, должны были остаться лишь люди пенсионного возраста, либо совсем малоинициативные и малоквалифицированные, либо (в редчайших случаях) энтузиасты своего дела и профессионалы, не желающие переходить в сомнительные коммерческие структуры. И, конечно, подавляющее число работников государственного аппарата имело очень смутное представление о рыночной экономике и роли государства в ней. Указанные проблемы значительно обострились в 1992 г., когда понижение реальной заработной платы государственных служащих

приняло катастрофический характер, а возможности перехода в новые экономические структуры выросли. И, конечно, на качество работы среднего звена влияло качество высшего звена в соответствии с поговоркой: «Каков поп, таков и приход». Единственной привлекательной стороной работы в государственном аппарате в этих условиях была возможность получения взяток за разнообразные услуги и служебные привилегии. А возможности здесь оставались огромные: и нужное постановление или распоряжение, и лицензия и квота на вывоз продукции, открытие банка, выделение льготного кредита, нужный законопроект и множество другого. Как только Россия попала в список стран, по которым измеряется уровень коррупции на основе опроса иностранных бизнесменов, она заняла в нем одно из последних мест, наряду с самыми отсталыми странами Азии, Африки и Латинской Америки и устойчиво сохраняла это место в течение всего периода.

Осмысливая причину поражения экономических реформ в России, один из самых вдумчивых их начинателей Борис Федоров отмечал: «Одной из важнейших причин медленного продвижения реформ в России является поражение реформаторов в битве за овладение нашей бюрократической машиной. При Борисе Ельцине чиновничья армия даже существенно увеличивалась (по числу ведомств и сотрудников), став при этом еще менее эффективной... Чиновничья армия быстро берет “свое” и умудряется эффективно саботировать работу практически любого правительства... любого министра»<sup>735</sup>.

В качестве основных деструктивных элементов в работе государственного аппарата Борис Федоров называет: 1) ничтожную заработную плату по сравнению с коммерческим сектором, что, как он совершенно справедливо отмечает, не уменьшает числа желающих стать начальниками из-за возможности побочных доходов; 2) сочетание власти с широчайшим волюнтаризмом вследствие отсутствия четкой законодательной системы; 3) огромное число дублирующих организаций, что порождает неразбериху и безответственность. В качестве примера он приводит налоговую полицию и налоговую инспекцию, комитет по имуществу и фонд имущества, правительство и администрацию президента, министерства и отраслевые отделы аппарата правительства<sup>736</sup>. В последнем с ним можно согласиться лишь частично, при добросовестной и квалифицированной работе некоторые, по видимости дублирующие, организации могут играть полезные контрольные функции. Он остро и обоснованно критикует наличие в составе правительства множества первых вице-премьеров и просто вице-премьеров, формальность и бессодержательность заседаний правительства, на которых ничего не решается и на которых поэтому немало министров начинает дремать, не дожидаясь их завершения;

<sup>735</sup> Федоров Б. Пытаясь понять Россию. СПб., 2000. С. 84–85.

<sup>736</sup> Там же. С. 86.

исключительно сложный и долгий путь любого документа, предполагающего множество согласований, в том числе и с ведомствами; судьба этих документов после их принятия может измениться в худшую сторону.

К тому же, «за последнее десятилетие государственная машина в небывалых масштабах была разъедена моральным разложением и коррупцией. Купленные чиновники и засланные коммерческими структурами агенты в министерствах больше никого не удивляют. Алкоголизм и разврат на рабочем месте стали в порядке вещей, а руководители стараются не выносить сор за двери своего ведомства»<sup>737</sup>. Последнее замечание особенно показательно тем, что оно исходит не от оппозиционера, а от видного правительственного чиновника. Неоднократные, начиная с 1994 г., заявления Президента РФ в этот период о необходимости покончить с коррупцией и неразберихой в государственном аппарате закончились практически ничем, что говорило об отсутствии серьезного желания с этим покончить, что неудивительно, если принять во внимание, что члены семьи Президента охотно принимали подношения. Многократно вносимый оппозицией в законодательные органы и принимавшийся ими проект Закона о коррупции неизменно наталкивался на вето Президента РФ, что делало его фактически соучастником коррупционной системы. Лишь Служба безопасности Президента РФ, понимая смертельную угрозу коррупции для государства, пыталась бороться с наиболее наглыми проявлениями коррупции в высших эшелонах власти. Для этого в составе Службы безопасности Президента был даже образован специальный отдел. И ему удалось вывить ряд случаев коррупции в аппарате правительства РФ, что привело к смещению (но не аресту) ряда чиновников. Хотя этими задачами должны были заниматься другие ведомства. Но после смещения Александра Коржакова с поста главы Службы безопасности Президента в июне 1996 г. после «дела о ксероксной коробке», этот отдел был ликвидирован и вести борьбу с коррупцией стало уже некому<sup>738</sup>. Другим индикатором слабости государственного аппарата стал более обширный индекс качества правительственного управления, рассчитывавшийся западными социологами Кауфманом (*D. Kaufman*), Креем (*A. Kray*) и Зойдо-Лобатоном (*P. Zoido-Lobaton*), по которому Россия в 2001 г. также занимала очень низкое место, ниже среднего по странам с низкими доходами.

Своеобразным индикатором размера коррупции является рост государственного аппарата, несмотря на очень низкий уровень номинальной заработной платы госслужащих и значительно более низкую, нежели в других отраслях экономики, их текучесть<sup>739</sup>.

<sup>737</sup> Там же. С. 91.

<sup>738</sup> Часть деятельности отдела «П» Службы безопасности Президента РФ подробно описана в книге его начальника Валерия Стрелецкого «Мракобесие». М., 1998.

<sup>739</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 158.

Важнейшим аспектом в этот период встал вопрос о составе государственного аппарата. Он напоминал аналогичный вопрос в период Октябрьской революции. Казалось, для новой общественной системы требовался и новый государственный аппарат. Однако очень скоро выяснилось, что и старый справляется, пусть и не самым эффективным для общества образом, но вполне выгодным для бюрократии, с переходом к номенклатурному капитализму. За строительство российского капитализма принялись без особых мук совести бывший кандидат в члены Политбюро ЦК КПСС Ельцин, член ЦК КПСС Черномырдин и многие другие номенклатурные работники прежнего партийно-правительственного аппарата рангом несколько ниже. Далеко не самые лучшие (лучшие были в ВПК и в союзных министерствах), но и не самые худшие представители номенклатуры. Долгое время Ельцин и его окружение опасались привлекать в государственный аппарат на высокие должности представителей бывшей союзной номенклатуры из чувства неполноценности и вражды Ельцина к Горбачеву и его окружению. Далеко не все из них к тому же горели желанием служить Ельцину, полагая, что его правление недолговечно, или из чувства враждебности к его политике. Если сравнить состав высшего слоя правительственного аппарата при Ельцине во второй половине 90-х гг. с аналогичным советским, то он был заметно слабее, но все же не столь провинциален, как в начале 90-х гг.

Обновление правительственного аппарата на высшем и среднем уровне происходило либо за счет столичной научной экономической среды, либо за счет деятелей демократической оппозиции конца 80-х гг. Число и тех и других было не так уж велико. Часть из них довольно быстро отсеялась с высшего уровня после отставки Гайдара в декабре 1992 г. Часть сохранилась на уровне помощников и советников в администрации Президента РФ и Правительстве РФ (Борис Федоров, как и Анатолий Чубайс и Борис Немцов, были довольно редкими исключениями). Часть демократической оппозиции была крайне недовольна номенклатурным подбором кадров, видя в этом угрозу коммунистического реванша и желая получить законную добычу в виде аппаратных постов (за что боролись?) Не всегда в этом была вина российских руководителей. В конце октября 1991 г. я получил, через посредство Андерса Ослунда, приглашение вступить в «команду Гайдара», но отказался из-за несогласия с «политикой шоковой терапии».

Что касается среднего уровня управления, то здесь выбор, в сущности, состоял лишь в перегруппировке наличного аппарата в пользу более компетентных и честных специалистов старого аппарата. Но это была слишком сложная задача для новых начальников и к тому же вряд ли входила в их намерения и соответствовала их способностям. Поэтому они в этих

министерствах пошли по другому пути: использование старого аппарата без больших изменений. Показателен в этом отношении способ формирования Министерства экономики РФ. Оно было сформировано на основе аппарата бывшего Госплана СССР. Как довольно подобно описывает первый министр экономики РФ Андрей Нечаев, он практически без изменений воспользовался старым аппаратом Госплана СССР, о его профессиональных качествах отзывается очень высоко, вопреки своей уничтожающей критике советской экономики<sup>740</sup>.

Меньше известен способ формирования новых министерств и ведомств, созданных для решения насущных задач развития рыночной экономики. В качестве примера такого ведомства можно указать на Государственный комитет по управлению государственным имуществом. Судя по имеющимся отрывочным данным о составе руководства центрального аппарата этого ведомства и местных подразделений, в его аппарате, начиная с его главы Анатолия Чубайса, на высшем и среднем уровне довольно велика была доля лиц неноменклатурного происхождения из числа научных и преподавательских работников и деятелей демократического движения. Это, впрочем, никак не придало этому ведомству более эффективный характер. Злоупотреблений и бездеятельности в работе этого ведомства было ничуть не меньше, если не больше, чем в других ведомствах, в чем легко убедиться по описанной практике приватизации. Довольно велика была роль нового поколения аппаратчиков среди помощников и советников Президента РФ и главы правительства, в созданных при правительстве Верховном Совете РФ и Совете Федерации РФ аналитических службах. Отбор в них происходил по старым российским и советским рецептам, т.е. по знакомству и протекции.

Немалую роль в деятельности экономического блока государственного аппарата в этот период, особенно в 1992–1994 гг., играли иностранные советники. Их роль не описывается в воспоминаниях руководителей этого блока (Гайдара, Чубайса, Нечаева, Федорова). Причина понятна и очевидна: нежелание принизить свою роль. Привлечение экономических иностранных советников было оправданным. Российские руководители экономического блока сознавали слабость своей экономической и тем более юридической подготовки. Среди наиболее видных иностранных советников можно назвать американца Джеффри Сакса, шведа Андерса Ослунда, поляка Романа Домбровского и англичанина М. Лейарда. Советником председателя Верховного Совета РФ был американец российско-советского происхождения Михаил Бернштам, весьма оригинальный и глубокий экономист. Особенно много иностранных советников было в Госкомимуществе. Учитывая слабость (во многом, неизбежную) экономических и юридических знаний в области рыночной экономики рос-

<sup>740</sup> Нечаев А. Россия на переломе. М., 2010. С. 62–69.

сийского государственного аппарата, можно предположить, что значительная часть нормативных документов по экономике в этот период была подготовлена преимущественно как раз иностранными советниками.

В привлечении иностранных советников было немало огрехов. Они подбирались под ложную экономическую концепцию «шоковой терапии» из числа экономистов-либералов. Попытка Михаила Полторанина в 1992 г. привлечь в качестве советников японских специалистов, более отвечающих российским условиям, не получила поддержки<sup>741</sup>. Были проигнорированы и предложения в марте-апреле 1992 г. группы международных экспертов во главе с М. Кастельсом, включавшей ряд крупных экономистов и социологов<sup>742</sup>. Являясь безусловно прорыночной, программа этой группы экспертов очень серьезно отличалась от предлагавшихся советниками исполнительной власти. Ее основная мысль состояла в следующем: «Без участия государства невозможно обеспечить нормальное функционирование рынка... Задачу создания рынка обязано взять на себя государство»<sup>743</sup>. В качестве образца экономической политики они предлагали взять модели азиатских тигров. Они мудро утверждали, что «существующая концепция массовой приватизации является главной ошибкой, которую Россия может совершить в первый год реформ»<sup>744</sup>.

Иностранные советники исполнительной власти очень плохо учитывали особенности советской и российской экономики, и тем более российской истории и российского менталитета, о которых они часто вообще ничего не знали или не придавали значения, считая, что «экономика везде экономика». Их авторитет в глазах российских руководителей экономического блока был настолько велик, что они редко осмеливались им возражать. Лишь у одного из них впоследствии хватило честности признать ошибочность своих рекомендаций России. Джеффри Сакс в середине 90-х гг. признал, что когда они во время своей хирургической операции над российской экономикой разрезали Россию, то обнаружили огромное несоответствие ее устройства своим прежним представлениям о ней. К тому же, некоторые иностранные советники использовали свое пребывание в России и полученные в это время сведения для решения своих личных коммерческих задач. Так произошло с рядом американских советников Госкомимущества, которые были разоблачены американской печатью и понесли в США наказание.

<sup>741</sup> Полторанин М. Власть в тротиловом эквиваленте. М., 2010. С. 262–263.

<sup>742</sup> Отчет российскому правительству от международной группы советников по социальным и политическим проблемам экономических реформ и структурных преобразований в России // Мир России. № 2. 2010. С. 3–18.

<sup>743</sup> Там же. С. 6.

<sup>744</sup> Там же. С. 13.

При всей крайне негативной оценке роли российского государственного аппарата в 90-е гг., следует все же отметить, что в этот период была подготовлена и принята, пусть и с очень большими недостатками, значительная часть необходимых нормативных документов по проведению экономической реформы, в том числе и такие основополагающие, как Гражданский, Налоговый и Бюджетный кодексы, осуществлялось, пусть и с очень большим опозданием, исправление некоторых допущенных в ходе реформ ошибок, например, в банковской и бюджетной сферах. С большим опозданием и уже после нанесенного ущерба для экономики и населения все же удалось пресечь такое крупное мошенничество 90-х гг., как деятельность компании МММ и аферу с «красной ртутью»<sup>745</sup>.

Огромные пороки российской государственной службы серьезно усугубили ход экономического развития в 90-е гг. Но они не являлись главной причиной, какими были ошибочность концепции экономической реформы и общие пороки российского общества в этот период.

### **3.3. Изменения в хозяйственном руководстве крупными предприятиями**

Судьба российской экономики, как и экономики любой современной страны, определялась (при всей значимости средних и мелких) все же крупными предприятиями. В связи с процессами приватизации и демополизации, уменьшения удельного веса и абсолютного объема продукции тяжелой промышленности в экономике страны их значимость уменьшалась, но оставалась все еще большой. К тому же, нередко сами мелкие и средние предприятия создавались крупными предприятиями и являлись, если не юридически, то фактически, филиалами крупных предприятий. К сожалению, российские экономисты и социологи мало что сделали для выяснения изменений в составе руководства крупными предприятиями в 90-е гг.

Для начала следует определить, в каких отраслях в 90-е гг. крупные предприятия занимали весомое место. Это, прежде всего, предприятия ВПК, топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии, химической промышленности, железнодорожного и морского транспорта, даже банковской сферы (Сбербанк РФ). Значительная часть этого сектора долгое время полностью или в большей степени оставалась в государственной собственности. Так, в качестве обособленной структуры с преобладанием государственной собственности оставался «Газпром». То же самое

<sup>745</sup> Об афере с «красной ртутью» подробно рассказывается в кн. А. Гурова «Тайна красной ртути». М., 1995.

можно сказать и о РАО ЕЭС, которое было создано на базе Министерства электростанций СССР. До начала 1996 г. оставались преимущественно государственными крупные объединения нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности. Преимущественно государственными оставались и предприятия ВПК различных отраслей. Наконец, государственным оставался железнодорожный транспорт. Преимущественно государственными оставались крупнейшие предприятия кредитной сферы: Сбербанк РФ и Росстрах.

О роли крупных предприятий в важнейшей отрасли экономики России, промышленности, в 90-е гг. можно в определенной степени судить по данным рейтинга журнала «Эксперт» 200 крупнейших предприятий России в 1998 г. (статистика занятости таких данных, к сожалению и к ее стыду, не дает). Из этих данных следует, что в этом году на этих предприятиях было занято 1,9 млн человек<sup>746</sup> при общей занятости (промышленно-производственного персонала) в промышленности 13,2 млн человек<sup>747</sup>. Таким образом, доля крупнейших компаний и предприятий по численности занятых составила лишь 14,4%. Эта величина, однако, значительно приуменьшает реальную роль крупных предприятий в промышленности. Дело в том, что в этот рейтинг попали только крупнейшие предприятия, впоследствии их число увеличилось до 500. Но в наиболее высококонцентрированных отраслях промышленности эти предприятия занимали преобладающее место в общей численности занятых. Так, в нефтяной и нефтегазовой промышленности численность занятых в этих компаниях составила 997,5 тыс. человек, при общей численности занятых в этих отраслях 464 тыс. (!) человек<sup>748</sup>, что объясняется наличием в численности занятых компаний этих отраслей значительного числа непромышленного персонала. Таким образом, можно полагать, если судить по численности занятых, что в крупных предприятиях промышленности сосредоточено не менее 40–50% всех занятых и еще больше производилось промышленной продукции ввиду большей производительности труда.

В отсутствие надежных сведений об изменении состава руководства этих крупных предприятий, выводы приходится делать на основе отрывочных сведений из периодической печати.

Скорее всего, эти изменения долгое время были относительно небольшими. «Красные директора» сумели сохранить над ними контроль. У новой власти не было ни сил, ни желания, ни надежных критериев (кроме политических) обновлять это руководство. Обновление происходило чаще всего в тех случаях, когда старые руководители занимались оппозиционной деятельностью, а желающих так себя позиционировать с риском потерять

<sup>746</sup> Цит. по: *Черной Л.С.* Экономика. Рынок. Государство. М., 2000. С. 65.

<sup>747</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 341.

<sup>748</sup> Там же. С. 359–361.

выгодное материальное положение было немного. В остальном, изменения происходили по обычным в бюрократической системе позднесоветского типа критериям личной преданности и готовности делиться доходами. Так, например, происходили изменения в руководстве железными дорогами в Министерстве путей сообщения РФ. Только явные и очень крупные провалы в хозяйственной деятельности и ставшие предметом гласности крупные злоупотребления могли изменить эти правила и повлечь смещения.

Сохранение, в основном, прежнего руководства крупными предприятиями имело положительные и отрицательные последствия. Положительные состояли в том, что у старых руководителей был минимум необходимых технических и управленческих знаний. Отрицательные состояли в том, что эти руководители чаще всего были исключительно корыстны и жили, разворовывая свои предприятия. К тому же эти руководители, хотя бы в силу возраста и характера полученного образования, с трудом овладевали основами рыночной экономики. Отрицательные последствия чаще всего преобладали. Вышестоящие органы (министерства, концерны, ассоциации), сами страдая теми же недостатками и пороками, не пытались найти среди прежнего инженерно-технического персонала более способных и честных руководителей.

Положение с руководством крупными предприятиями начало меняться после проведения приватизации, особенно после проведения залоговых аукционов, когда в частную собственность перешли крупные предприятия нефтяной промышленности, цветной металлургии, морского транспорта. Речь идет о кадровой политике олигархов. Некоторые из них стали, путем скупки акций и контроля за финансовыми потоками, юридическими или фактическими владельцами многих предприятий других отраслей промышленности в рамках финансово-промышленных групп. К сожалению, о кадровой политике олигархов меньше всего или вообще ничего не говорится в многочисленных исследованиях об их деятельности в этот период. Здесь (как и в других отношениях) следует разделить олигархов на две группы: вышедших из среды прежней хозяйственной номенклатуры или вообще производственников, и олигархов из среды «новых русских», собственников коммерческих банков или оптовых торговых организаций. К первым относились такие олигархи как Алекперов, Богданов, Лисин, Ряшенцев, Мордашев, ко вторым — Ходорковский, Березовский, Абрамович, Смоленский, Гусинский, братья Черные. Первые, более знакомые с производством, скорее всего, лучше оценивали деловые качества руководителей, вторые — хуже. Впрочем, и здесь были различия между более умными и ответственным олигархами второй группы. Например, Ходорковский и Березовский вели

себя в этом отношении во многом различно: первый более, второй менее ответственно и квалифицированно, а лучше сказать, совсем безответственно и неквалифицированно.

При оценке изменения кадрового состава руководства крупными предприятиями следует иметь в виду влияние на этот процесс организованной преступности. Крупные предприятия чаще всего были либо также и наиболее доходными, либо обладали значительными материальными ценностями. Это привлекало к ним внимание организованной преступности. При слабости органов МВД, в этот период директора предприятий оказывались перед нелегким выбором: «жизнь или кошелек» (предприятия). Наиболее беспринципные выбирали, естественно, жизнь. Более честные предпочитали уходить со своих опасных постов или теряли жизнь. И с этой стороны происходил в этот период отрицательный отбор руководителей крупных предприятий.

Наконец, этой деградации способствовала общая деградация экономики. Крупные предприятия жили в режиме выживания, а не развития. Наиболее сложные управленческие решения, связанные с научно-техническим прогрессом, прогрессивным обновлением ассортимента продукции, не решались. Режим выживания имел свои непростые проблемы, но более примитивные. Вместе с тем, постепенно происходило усвоение руководством предприятий элементарных знаний и навыков рыночной экономики, пусть и в том уродливом виде, как она сложилась в России в этот период.

Может показаться, что анализ изменения высшего управленческого слоя крупными предприятиями в свете катастрофического ухудшения всех экономических показателей этой сферы экономики в 90-е гг. является излишним. Однако это не так. Это ухудшение можно отнести исключительно к влиянию ошибочной макроэкономической политики или неудачной деятельности высшего государственного руководства. Весомый вклад в это разрушение внесла и продолжавшаяся с 70-х гг. деградация руководства крупными предприятиями.

### **3.4. Хозяйственное руководство средними и мелкими предприятиями**

Средние и мелкие предприятия в 90-е гг. занимали очень важное место в экономике России. Их роль по сравнению с советским периодом значительно выросла. Это явилось, с одной стороны, результатом приватизации и демонополизации экономики, в результате которой были раздроблены многие крупные предприятия, с другой — результатом возникновения с нуля многих мелких предприятий, некоторая часть которых выросла до средних в результате допущения частной инициативы.

В ряде отраслей экономики средние и мелкие предприятия в этот период преобладали по ряду показателей. Это относилось, в силу особенностей характера деятельности, прежде всего к сфере рыночных услуг. Но они преобладали и в ряде отраслей промышленности. Так, даже в машиностроении к крупнейшим относилась лишь 41 компания с численностью занятых в 1998 г. 728,4 тыс. человек<sup>749</sup> при общей численности промышленно-производственного персонала в машиностроении в этом году 4,85 млн человек<sup>750</sup>, или лишь 15%. В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности на крупнейших предприятиях было занято в 1998 г. 62 900 человек при общей численности промышленно-производственного персонала 1034 тыс. человек, или лишь 6%. Столь же мала была роль крупнейших предприятий в промышленности строительных материалов, пищевой и табачной промышленности и совсем их не было в легкой промышленности<sup>751</sup>.

В общей категории средних и мелких предприятий более важное значение имеют как раз средние предприятия, объем производства и занятость на которых значительно превышали в этот период объем производства и занятость на мелких предприятиях. Между тем, как раз этой категории и «не повезло» в экономической литературе, где больше места отводилось либо олигархам, либо мелким предприятиям.

Среди руководителей средних предприятий различаются руководители государственных или приватизировавшихся предприятий и руководители частных средних предприятий, образовавшихся на базе частных мелких предприятий. К первой категории руководителей можно отнести все то, что было сказано выше по отношению к руководителям крупнейших предприятий. Разве что их уровень был еще ниже, поскольку в советской экономике чаще всего (но далеко не всегда!) более сильные руководители назначались руководителями крупнейших предприятий, а не их подразделений.

Более интересно и важно с учетом возможной эволюции экономических институтов проанализировать характеристику руководителей средних предприятий частного сектора. Трудность заключается в том, что в исследовательской, журналистской и мемуарной литературе очень трудно найти такой анализ на примере отдельных руководителей. Воспользуюсь поэтому одним из немногих свидетельств мемуарного характера — на редкость откровенными воспоминаниями известного предпринимателя Александра Паникина, которые я анализировал в предыдущем томе, когда речь шла о кооперативном движении<sup>752</sup>. Предпринимательская деятельность Паникина в данный пери-

<sup>749</sup> Цит. по: Черной Л.С. Экономика. Рынок. Государство. М., 2000. С. 65.

<sup>750</sup> Российский статистический ежегодник (РСЕ) 2003. М., 2003. С. 369.

<sup>751</sup> Черной Л.С. Ук. соч. С. 65.

<sup>752</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в

од привлекает внимание по двум причинам. Во-первых, речь идет о весьма успешном и талантливом предпринимателе, и поэтому можно полагать, что другие предприниматели переживали еще большие трудности. Во-вторых, основную деятельность он, в отличие от подавляющего большинства других новых предпринимателей, осуществлял в самой трудной в этот период сфере — производстве товаров, а не в наиболее рентабельной сфере рыночных услуг. Мы расстались с Паникиным, когда он начал переход от крайне прибыльного ремесленного производства трикотажных изделий к их фабричному производству. Этому помог счастливый случай: после путча августа 1991 г. «все чиновники в связи с реорганизацией системы городского управления пребывали в неопределенности, а зоны их ответственности были размыты», что «позволило строить без разрешений в центре Москвы»<sup>753</sup>. Деньги на строительство (возведение дополнительных этажей) Паникин скопил в результате предыдущей предпринимательской деятельности, а на приобретение импортного оборудования в размере 800 тыс. долл. получил товарный кредит с первоначальным взносом в 120 тыс. долл. — немалую сумму для того времени. С учетом обычной структуры капитальных вложений и их специфики, можно полагать, что общая стоимость всего строительства составила не менее 2 млн долл. За фантастически короткий для советского строительства срок в 6 месяцев («Энтузиазм как на Днепрогэсе»<sup>754</sup>) построили производственные помещения и для вязания, и для швейного производства, расширив производственные площади с 300 до 1500 кв. м<sup>755</sup>.

Положение Паникина и других частных предпринимателей-производственников крайне осложнилось либерализацией цен в начале 1992 г. «В мгновение ока все кооперативы (имеются в виду производственные — Г.Х.) разорились. Наше производство, на которое мы опирались, работавшее до того рентабельно, — тоже провалилось — полотно стало стоить столько же, сколько готовая продукция, из нее получаемая. К тому же из фирмы ушел Павлович (высококвалифицированный заместитель Паникина по производству — Г.Х.) Он видел, как на скорую руку и какими белыми нитками схвачены мои планы, и решил, что мы катимся в пропасть»<sup>756</sup>. Неплохое описание производственного частного сектора и его уровня в начале 1992 г. — «на скорую руку и какими белыми нитками схвачены». «Заняв, где только мог, и заложив квартиру, я заплатил фирмам последний взнос за день до истечения срока. В заглавнике уже не было ничего, я выплеснулся полностью, под ноль, окончательно. И дышал, как загнанный волк. Но успел-таки в последний

---

1988–1991 годы. Новосибирск, 2010. С. 25–28.

<sup>753</sup> Паникин А. Шестое доказательство. М., 1998. С. 125.

<sup>754</sup> Там же. С. 126.

<sup>755</sup> Там же.

<sup>756</sup> Там же. С. 126–127.

момент перебежать по льдинам на спасительный берег»<sup>757</sup>. Видно, какие титанические усилия требовались в этот период частным производственникам, чтобы выжить и потихоньку развиваться (началось сельскохозяйственное производство)<sup>758</sup>. Пришлось даже квартиру заложить, чтобы получить кредит, — подвиг, доступный малому количеству российских предпринимателей, но понятный западному предпринимателю XVIII в.

Но положение предприятия Паникина оставалось тяжелым, преимущественно из-за той же самой производственной и коммерческой неопытности. И это тогда, когда иностранная конкуренция в этой сфере была еще ограничена из-за заниженного курса рубля, но потребительский спрос уже резко снизился. «Удивительно, как мы вообще могли тогда существовать. Действовали без всяких планов, без расчетов прибыльности, в средневековой стихии ближнего круга. Станки современные, ум — детский»<sup>759</sup>. И это пишет один из лучших предпринимателей России. «Ум детский» — характеристика российского частного предпринимательства середины 90-х гг.

Новый кризис у Паникина произошел в 1995 г. Сказались и внешние причины (обанкротился банк, где хранились деньги компании, были доначислены налоги, таможенные платежи). Но и они были связаны с низкой экономической грамотностью — ошибочный выбор банка, начисления налогов. Но самое главное — сказались управленческие ошибки, о которых уже говорилось. Думаю, сказался и введенный с начала 1995 г. валютный коридор, облегчивший импорт. «В конечном счете, при удачном раскладе, можно было выйти на ноль — лишась всего. Печальный итог усилий последних шести лет»<sup>760</sup>. И опять героические усилия для спасения своего детища — «сам я опять бросил в топку последнее — продал квартиру жены и все, что мог»<sup>761</sup>. Но и новая удача — крупная американская швейная фирма под впечатлением хвалебной статьи о Паникине в немецком деловом журнале отдала на реализацию по очень низким ценам (спортивный костюм за два долл.) с рассрочкой в платежах свою продукцию на 700 тыс. долл. («так задыхающемуся дают кислород»)<sup>762</sup>. Но самое главное — налаживание маркетинга, стратегическое планирование и учет и контроль всех операций, — одним словом, современная система управления<sup>763</sup>.

В результате этих титанических усилий Паникину удалось не только сохранить, но и значительно расширить свои предприятия. Он построил молоч-

<sup>757</sup> Там же. С. 131.

<sup>758</sup> Там же. С. 152.

<sup>759</sup> Там же. С. 132.

<sup>760</sup> Там же. С. 142–143.

<sup>761</sup> Там же. С. 143.

<sup>762</sup> Там же. С. 148.

<sup>763</sup> Там же. С. 143–146.

ную фабрику для переработки местной молочной продукции<sup>764</sup>, организовал более 30 магазинов для реализации швейной и молочной продукции, издательство, газету, объединенные в концерн «Панинтер» с числом работающих уже к концу 1997 г. более чем 2000 человек<sup>765</sup>. И все это не прибегая к кредитам банков и выплачивая своим работникам-швеям заработную плату в 2 раза большую, чем у конкурентов в швейной промышленности, и систематически выплачивая налоги<sup>766</sup>. Численность в более чем 2000 человек он сохранил до 2000 г.<sup>767</sup>, перестав ее увеличивать. Необходимо отметить еще два обстоятельства. Во-первых, Паникин ограничивался производством потребительских товаров и услуг, нефондоемких и более простых. Во-вторых, он достиг потолка своей деятельности на уровне крупного предприятия, не имея возможности (или не желая) его расширять, без привлечения кредитов.

Таким образом, Александру Паникину удалось пройти весь путь от мелкого предпринимателя начала 90-х гг. до среднего в конце 90-х гг., притом преимущественно в сфере производства. Оказалось, что это было возможно при большом таланте и упорстве, нередко самопожертвовании, но и большой удаче, везении, даже в России. И, конечно, Паникина с его предприимчивостью и пуританской или старообрядческой этикой можно было смело назвать настоящим капиталистом (он в десятки раз преумножил свой и общественный капитал с начала 90-х гг.), и притом уже не мелким.

Итак, капитализм в России в конце 90-х гг., в отличие от их начала, появился. Весь вопрос, сколь он был многочисленен. Ведь прилет одной ласточки еще не означает весну. Для ответа на этот вопрос придется проанализировать деятельность еще нескольких успешных предпринимателей, о которых имеются достоверные сведения.

Олег Тиньков как предприниматель формировался совсем в другую эпоху, чем Александр Паникин. Он был и значительно моложе, 1967 г. рождения. Общим было только одно: и тот и другой первоначальный капитал сформировали на товарном дефиците советского времени. Но уже в самом начале своей взрослой предпринимательской карьеры Александр Паникин организовал производство дефицитных изделий. Тиньков еще школьником старших классов начал спекулировать. Разъезжая по стране в составе велосипедных команд, он пользовался этими поездками для покупки и последующей перепродажи дефицитных товаров. Так, приобретая в Таджикистане джинсы, которые там не пользовались спросом, по 50 руб., он перепродавал их на своей

<sup>764</sup> Там же. С. 153.

<sup>765</sup> Там же. С. 148.

<sup>766</sup> Зыкина Т. Александр Паникин — дирижер своего оркестра // Деловая пресса. 17 апреля 2000 г.

<sup>767</sup> Там же.

родине в Ленинск-Кузнецке (Кузбасс) на черном рынке за 200 руб., мохеровые шарфы покупал там же за 35 руб. и продавал за 120–150 руб.<sup>768</sup>, «и так два года. Потом мы уже приезжали не в магазин, а прямо на склад и джинсы брали коробками»<sup>769</sup>. С такими доходами, ему не трудно было себе купить старый импортный велосипед за 1100 руб. — по цене, равной 5-месячным заработным платам его отца<sup>770</sup>. После вынужденного перерыва в связи со службой в Советской Армии, Тиньков возобновил спекуляции уже в годы перестройки в Ленинграде, куда он приехал учиться в Горный институт, в который он с горем пополам поступил. Но там ему было уже не до учебы: возможности спекуляции на закате перестройки были необъятные. Сначала он перепродавал купленные у иностранных студентов института импортные потребительские товары в Ленинграде в 1,5–2 раза дороже, а потом продавал их в Ленинск-Кузнецке, летая туда на самолете три-четыре раза в месяц, благо билеты были очень дешевыми, еще в два раза дороже. После внутренней торговли-спекуляции Тиньков осваивает более сложную внешнюю торговлю. Он покупает в СССР дефицитные в Польше электротехнические приборы и бензопилы и продает их там в 3 раза дороже, привозя оттуда газовые баллончики, пистолеты (!), патроны<sup>771</sup>. Практически не учась в знаменитейшем Ленинградском горном институте, он умудрился там пробыть 2 года, только с угрозами отчисления (такие уже тогда были лучшие вузы в СССР). Уже в 1990 г. 23-летний молодой человек, формально студент 2 курса, сумел приобрести на черном рынке в Тюмени «девятку» то ли за 25, то ли за 35 тыс. руб.<sup>772</sup> и приезжал на ней в институт, который стал центром спекуляции в Ленинграде, на «учебу».

Уже в 1990 г. Тиньков совместно с еще некоторыми ленинградскими предпринимателями создает торговую фирму, которая получила в далеком Кузбассе в банке Кузбасспромбанк, выделившемся совсем недавно из Промстройбанка СССР, банковский кредит на 4 млн руб. — абсурдно большая величина для ничтожной фирмы, которые «сразу обналичили и привезли в Питер, где конвертировали в немецкие марки», и продолжил прежние спекуляции<sup>773</sup>. Пришлось, видно, поделить доходы с добрейшим президентом банка. Тиньков покидает бесполезный для него теперь институт. Так закончился советский период его деятельности. Весьма благополучный, не сравнимый с тяжелейшими испытаниями Александра Паникина, занимавшегося производственной деятельностью.

<sup>768</sup> Тиньков О. Я такой как все. М., 2010. С. 49.

<sup>769</sup> Там же.

<sup>770</sup> Там же. С. 51.

<sup>771</sup> Там же. С. 101, 105.

<sup>772</sup> Там же. С. 105.

<sup>773</sup> Там же. С. 106.

Постсоветский период начался для Тинькова уже регулярной деятельностью по купле-продаже в Сингапуре электронной техники (компьютеров и калькуляторов). Один калькулятор в Сингапуре стоил 5–8 долл., а в Сибири он продавал их за 40–50 долл. крупными партиями через систему обменов<sup>774</sup>, которые не могли догадаться организовать эти закупки самостоятельно. На одной сделке в 3000 калькуляторов он заработал 100 тыс. долл. и приобрел в Петербурге трехкомнатную квартиру, где жил вдвоем с женой. Пока его деловая карьера не сильно отличалась от карьеры многих разворотливых спекулянтов-челноков того периода с большим коммерческим чутьем, позволявшим своевременно переключаться с одного рентабельного товара на другой. Но уже более цивилизованная — уже не в баулах, а через карго-систему централизованной доставки, более цивилизованную, на которую другие челноки перешли через годы, а потом и контейнерами. С сентября 1992 г. начинается новый, более высокий этап. Тиньков создает новую фирму — ТТО Петросиб и уже закупает в том же Сингапуре большими партиями телевизоры, а в Будапеште ликер. Изрядно обогатившись, можно было и расслабиться, в США. Почти весь 1993 г. он провел в США, в минимальной степени занимаясь там предпринимательством, но приобретя двухэтажный дом и тратя там на жизнь накопленные в России средства. Их еще хватило для оплаты родов жены в Праге. Пребывание в США все же не прошло даром: он начал торговать в розницу, создавая по американским образцам уже сеть магазинов вместо оптовой компании, уже исчерпавшей себя после насыщения спроса и появления сильных конкурентов. Для начала за 200 тыс. долл. приобрел в Петербурге магазин для торговли бытовой электроникой<sup>775</sup>. Затем он открыл магазин по продаже продукции компании *Sony* в Петербурге. «Магазин *Sony* продавал товаров на 20 тыс. долл. в день, а прибыль была феноменальная! Основной работой менеджмента было — шить мешки для денег»<sup>776</sup>. В этот период впервые Тиньков показал, что начал осваивать передовые управленческие технологии, одновременно с Александром Паникиным. Он нанял для работы в своей фирме юриста и маркетолога через кадровое агентство, которое предоставило ему возможность беседовать с отобранными им кандидатами. «Первый опыт найма через агентство оказался мегауспешным. До этого я в соответствии с российской традицией брал на работу знакомых или друзей или тех, которых рекомендовали друзья и знакомые. Нанимать только знакомых — значит погубить дело»<sup>777</sup>. Так начался настоящий современный предприниматель, один из немногих тогда в России, которые все еще брали сотрудников по знакомству. Еще в 1995 г. в его фирме

<sup>774</sup> Там же. С. 115.

<sup>775</sup> Там же. С. 133.

<sup>776</sup> Там же. С. 135.

<sup>777</sup> Там же. С. 137.

«Техношок» было все еще два магазина, но их оборот составил в этом году 20 млн долл., — безусловно, уровень среднего бизнес. К началу 1996 г. в «Техношок» входило 10 магазинов — 5 в Петербурге, 5 в Западной Сибири<sup>778</sup>. «У нас были сервис, качество и продавцы в белых рубашках, прошли обучение в американской сети *Good Guys*. Мы принесли, не побоюсь этого слова, цивилизованный ритейл в страну»<sup>779</sup>. «Из спекулянта, барыги, летающего туда-сюда, я превратился в серьезного бизнесмена, ритейлера, надел галстуку»<sup>780</sup>. Почти те же конечные результаты, что и у Паникина в этот период. Оба люди творческие, талантливые, энергичные, харизматичные. Но какой разный путь к успехам. Один их достигает почти в 50 лет, другой менее чем в 30. Один мучительно, с огромными подчас жертвами, другой чуть ли не играясь и, по сравнению с Паникиным, катаясь в богатстве, как сыр в масле. Разное время, разный бизнес — у Паникина тяжелейшее в России производство, у Тинькова — суперрентабельная оптовая и розничная торговля импортной электроникой. Однако в какой степени оба были капиталистами, увеличивали не только свое личное богатство, но и богатство страны? Более очевиден ответ на этот вопрос применительно к Паникину, построившему два предприятия — трикотажную фабрику и молочный завод. Менее очевиден ответ на этот вопрос для периода до 1998 г. применительно к Тинькову. Скорее всего, все его магазины были слегка реконструированными под новый ассортимент советскими магазинами.

Но уже в 1997 г. у Тинькова появились проблемы — его конкуренты начали «поджимать», как он полагал, демпингуя. Розничная маржа сильно упала. И он уже был в этой отрасли далеко не самым крупным — при обороте «Техношока» в 60 млн долл. в год, у аналогичной фирмы «Партия» он составлял 600 млн долл.<sup>781</sup>

Когда рентабельность торговли электроникой начала уменьшаться (и он стал не узнавать половину сотрудников — довольно странный мотив), Тиньков продает за 7 млн долл. свою оптовую компанию Петросиб. «Техношок» практически исчезает из его воспоминаний — возможно, он был продан вместе с Петросибом. В деловой биографии Тинькова начинается новая глава — он начинает заниматься производством. Выпуском пельменей на полностью автоматизированном производстве, во вновь построенном заводе в Петергофе, оснащенном новейшим итальянским оборудованием. Общая стоимость инвестиций в фабрику составила порядка 3 млн долларов. «Мы одними из первых в России создали производство, полностью отвечающее западным стандартам чистоты. Проверяющие были в шоке: нержа-

<sup>778</sup> Там же. С. 139.

<sup>779</sup> Там же.

<sup>780</sup> Там же. С. 140.

<sup>781</sup> Там же. С. 148.

вейка, белые халаты, перчатки и даже маски у рабочих мясного цеха»<sup>782</sup>. Как утверждает Тиньков, рентабельность этого производства оказалась намного больше, чем «Техношока». В середине 1998 г. полная себестоимость пельменей составляла 1 долл. за кг, отпускная цена торговле — 3 долл. за кг. Чистая прибыль составляла около половины оборота, превышавшего 700 тыс. долл. в месяц. При такой цене и прибыли завод окупался меньше чем за год. Однако после кризиса 1998 г. цена снизилась до 1 долл. за кг, на уровне себестоимости. Но, подняв объем производства в полтора раза, снова вышли на прибыль. «Мы, по сути, начали заваливать страну пельменями»<sup>783</sup>. Теперь Тинькова смело можно было назвать настоящим капиталистом — он увеличил национальное богатство и удовлетворил важную потребность населения. В 1999 г. чистая прибыль его компании по производству пельменей «Дарья» после дополнительного увеличения объема производства в 3 раза снова составила 300 тыс. долл. в месяц<sup>784</sup>, как и накануне кризиса, но уже с гораздо меньшей рентабельностью продаж — 10% от оборота, вместо 50%. И он опять в партнерстве с другим предпринимателем построил в Петергофе новый завод по производству пельменей стоимостью в 3 млн долл., который через два года продал за 6 млн долл.<sup>785</sup> В 2001 г. он продал компанию «Дарья» компании, подконтрольной Роману Абрамовичу, за 14 млн долл., в 2 раза больше своих инвестиций в нее. В 1998 г. он открыл еще пивной ресторан в Петербурге, затратив на его оборудование несколько сотен тысяч долларов и на аренду — всего лишь смешные 4 тыс. долл. в год. Этот ресторан, если верить Тинькову, в разгар кризиса 1998 г. приносил выручки в 15–20 тыс. долл. в день, или примерно 5,5 млн долл. в год<sup>786</sup>.

Тем не менее, в очередной раз улетая в США в январе 1999 г., Тиньков был в подавленном настроении от перспектив российской экономики и своих. Он сделал смелый и неожиданный для «нового русского» его положения вывод: надо учиться у американцев ведению бизнеса. Он оканчивает, правда, на тройки, полугодовые курсы по маркетингу в Университете Беркли. Имея возможность сравнивать свою учебу в Горном институте и Университет Беркли, он делает вывод: «Российские учебные заведения — детский сад. Это списывание и шпаргалки»<sup>787</sup>; «У нас же бизнес-образование — это игрушка»<sup>788</sup>.

Теперь, закончив описание деловой карьеры Тинькова в 90-е гг., можно вернуться к его оценке как капиталиста, очень грубо сопоставив полученные им за этот период прибыли и выручку от продажи своих предприятий с

<sup>782</sup> Там же. С. 164.

<sup>783</sup> Там же. С. 165.

<sup>784</sup> Там же. С. 169.

<sup>785</sup> Там же. С. 171.

<sup>786</sup> Там же. С. 201.

<sup>787</sup> Там же. С. 178.

<sup>788</sup> Там же. С. 179.

произведенными инвестициями, расходами на покупку предприятий и расходами на рекламу. Налогами можно пренебречь, ибо в избранных им отраслях их почти не платили. От продажи «Петросиба» он выручил 7 млн долл., «Техношока», видимо, не меньше. Итого 14 млн долл. С 1994 г. по 2000 г. его предприятия приносили ему в среднем 3 млн долл. прибыли. Итого за 7 лет 21 млн долл. Всего 35 млн долл. Расходы на покупку магазинов «Техношока» обошлись ему, скорее всего, не более 2,4 млн долл. (1,2 млн долл. за 5 петербургских и столько же намного более дешевых 5 провинциальных). Инвестиции в «Дарью» обошлись в 6 млн долл. Расходы на рекламу за все 7 лет — вряд ли более чем в 5 млн долл. Итого 13,4 млн долл. Добавим еще 3–4 млн долл. на какие-никакие налоги, оборудование магазинов, обучение за границей персонала за счет прибыли. Все равно не больше 18 млн долл. Отсюда личные доходы составили 17 млн долл. (35–18). Дивиденды в 83,3%, практически не облагаемых налогами, вместо обычных для западных акционеров 25%, облагаемых налогами. Даже если считать дивиденды в % к совокупной прибыли от всей хозяйственной деятельности, получается огромная норма необлагаемых налогами дивидендов — 48,6% (17 : 35). Скорее всего, изрядная доля прибыли использовалась на взятки и плату за «крыши» преступным группировкам, о чем Тиньков, естественно, предпочитал умалчивать.

Прибыль чрезмерная для обычной предпринимательской деятельности и недопустимая для периода первоначального накопления капитала. Тинькова в отличие от Паникина по этому показателю можно называть половиной или третью капиталиста. Если проанализировать образ жизни Тинькова в этот период по его описаниям (в этой части, наверняка, неполным) в книге воспоминаний, то становится очевидным, сколь он был расточителен. Большую часть года он и его семья (жена и трое детей) жили в США. Там учились его дети в дорогих, надо полагать, учебных заведениях. Чуть ли не каждый месяц летал в Россию и обратно. Надо полагать, ни в России, ни в США ни в чем себе не отказывал. Скорее всего, приобрел новую недвижимость. Имеет немалый счет в банке. Когда нужно было обставить купленную в Петербурге в 1995 г. за 250 тыс. долл. новую квартиру, «мы с дизайнером поехали в Сан-Франциско. И все — от мебели до гипрока до тарелок и ложек — я привез из США. Три контейнера забил!»<sup>789</sup> И так далее и тому подобное. Но при начале каждого нового крупного дела оказывается, что у него нет денег, и он берет заем в банке.

Третий тип предпринимателя среднего уровня начала 90-х гг. — Илья Медков. Его деловая биография красочно изложена его другом Артемом Тарасовым, разумеется, весьма субъективно и не всегда точно. Артем Тарасов

<sup>789</sup> Там же. С. 141.

в полном восторге от Медкова: «До сих пор я уверен, что российская земля породила только двух предпринимателей такого масштаба: одного реально — Илью Медкова, а другого литературного — Остапа Бендера»<sup>790</sup>. Не сознавая сомнительности сравнения с талантливым, пусть даже гениальным литературным мошенником. Он ведь и сам был Остапом Бендером советского периода.

Деловая карьера Ильи Медкова может показаться фантастической и, конечно, она была возможна только в «лихие» 90-е гг., особенно в самом их начале. Недоучившийся (как и Олег Тиньков и Александр Конаныхин) журналист в возрасте 23 лет начал свою деловую карьеру в основанном Владимиром Яковлевым частном информационном кооперативе «Факт» и в возрасте 27 лет стал одним из богатейших людей России. Начало этого неслыханного успеха было довольно банальным. Уже в 1990–1991 гг. журнал «Огонек» чуть ли не в каждом номере печатал рекламу оптовой торговой фирмы «Прагма» о продаже импортной бытовой электроники и телефонов. Одним из учредителей этой фирмы был Илья Медков. Скорее всего, она была тогда одной из самых крупных на этом рынке, раз могла позволить себе такую рекламу, и не только в «Огоньке». На этом рынке тогда можно было заработать в год много миллионов долларов, которыми надо было поделиться с партнерами и неизбежной «крышей» в лице бандитов и работников правоохранительных органов. Тем не менее, денег было достаточно для следующего шага 25-летнего Медкова — создания коммерческого банка, одним из учредителей была та же фирма «Прагма». Банк был средним по тогдашним размерам и не входил в число 100 крупнейших банков России. Уже в этом качестве он сообщает Тарасову в самом начале 1992 г. о том, что «у меня работает сорок бывших членов ЦК КПСС: Полозков, Гидаспов, Купцов. Все это мои работники, я им плачу зарплату»<sup>791</sup>. Очень напоминает стиль Александра Конаныхина, о котором я писал во 2-м томе. И многое объясняет в его деловых успехах. Но почему эти члены ЦК КПСС пошли именно к Медкову, хотя желающих их привлечь было предостаточно? Тарасов, возможно, не знал, что председателем правления Прагма-банка был высокопоставленный сотрудник КГБ Бурейченко, что может многое объяснить в успехах этого банка и самого Медкова.

«Когда я помог Илюше открыть его первый счет в Англии, он не глядя положил туда 18 млн долларов»<sup>792</sup>. В 1992 г. торговля бытовой электроникой уже не могла принести большого богатства. И Медков начал торговать редкоземельными металлами, «получая невероятную прибыль. У него были

<sup>790</sup> Тарасов А. Миллионер. М., 2004. С. 60.

<sup>791</sup> Там же. С. 62.

<sup>792</sup> Там же. С. 63.

фактически приватизированные заводы в городе Лермонтове на Кавказе и в Казахстане, где производились редкоземельные металлы, и он первым придумал этот фантастический бизнес»<sup>793</sup>. Но на вывоз редкоземельным элементов нужно было получить еще квоты и лицензии, которые, конечно, давались за очень большие взятки. Впрочем, Артем Тарасов эту процедуру описывает более просто и примитивно. «Илюша брал чемодан с редкоземельными металлами, садился в свой самолет и летел во Франкфурт. Российская таможня на такую мелочь, как чемодан с небольшим количеством металлического порошка, практически не реагировала. Все оформлялось как образцы для анализа. Средняя сделка заключалась на 15–20 млн долларов, и рентабельность была огромной»<sup>794</sup>. Если верить Артему Тарасову, Илья Медков приобрел (или установил контроль?) крупнейшее информационное агентство СССР — ИТАР-ТАСС. В 1992 г. он основал ДИАМ-банк. «ДИАМ» — означало дело Ильи Алексеевича Медкова. Дерзко-издевательское название для банка. «А потом — торговые дома, нефтяные и другие экспертные компании, агентства масс-медиа, гигантские промышленные предприятия». Тарасов связывает эти приобретения с возможностями аренды государственных предприятий частными лицами и компаниями, предоставленными им якобы в конце 1991 г., в результате чего «тысячи заводов были тут же расхвачены криминальными авторитетами, теневиками и прочими предприимчивыми людьми»<sup>795</sup>. Сомнительное утверждение о возможностях Закона об аренде, которая и не расширилась после 1991 г.

Не вызывает полного доверия и утверждение об участии Ильи Медкова в вывозе наличных денежных средств якобы фиктивно обанкротившегося Внешэкономбанка<sup>796</sup> (возможно, он его перепутал с Внешторгбанком), хотя что-то здесь может быть и реальным. Несколько более достоверны данные о его состоянии. «Состояние Ильи Медкова исчислялось сотнями миллионов долларов. Он приобрел семикомнатную квартиру на Елисейских полях в Париже и красный «Феррари», на котором любил развезжать по Булонскому лесу. У него была роскошная яхта на Средиземном море. Он покупал костюмы от Армани и Бриони»<sup>797</sup>. Последним (а возможно, и важнейшим) «подвигом» Медкова было его активное участие в афере с фальшивыми авизо<sup>798</sup>. ДИАМ-банк даже выиграл процесс против ЦБ России, который вынужден был вернуть ему 3 млрд руб.<sup>799</sup> (по курсу того времени, вряд ли больше 2 млн долл.) Но все же редкое явление.

<sup>793</sup> Там же. С. 59.

<sup>794</sup> Там же. С. 63.

<sup>795</sup> Там же. С. 67.

<sup>796</sup> Там же. С. 65–66.

<sup>797</sup> Там же. С. 70.

<sup>798</sup> Там же. С. 70–71.

<sup>799</sup> Там же. С. 71.

Илья Медков был застрелен в сентябре 1993 г. — одним из первых среди российских банкиров. По одним данным, из-за денежных разногласий с другими владельцами Прага-банка, по другим (известного журналиста Антона Калитина) — в связи с его попытками взять под контроль алюминевую промышленность России.

Если вдуматься в содержание предпринимательской деятельности Медкова, то в ней трудно найти что-либо кроме банальной крупномасштабной спекуляции, облегчавшейся полным хаосом в российской экономике и политике начала 90-х гг. Главным оружием в ней были его связи с высокопоставленными чиновниками. Много в этом отношении прояснит тот факт, что председателем правления банка «ДИАМ» был не кто иной, как бывший председатель Госбанка СССР Н.В. Гаретовский. В этом и было главное ноу-хау. О какой-либо регулярной банковской деятельности не было и речи.

Многу были представлены три среднего типа предпринимателя 90-х гг. Полный капиталист Паникин, полукапиталист Тиньков, люмпен-капиталист, делатель денег из воздуха и прожигатель жизни Илья Медков. В каком соотношении эти три типа были в России 90-х гг.? Зная результаты экономического развития России в этот период, можно полагать, что первый тип был достаточно редкий, предприниматели второго типа были в меньшинстве и преобладали предприниматели третьего типа. В то же время предприниматели третьего типа были недолговечны. Они либо в конце концов (особенно в результате кризиса 1998 г.) терпели крах, либо добровольно уходили от дел, либо их убивали, как Медкова. Одним словом, происходил естественный отбор. Кстати, не всегда гибли худшие, могли погибнуть и более честные. Текучесть среди предпринимателей в этот период была чрезвычайно сильной. Весьма показательными в этом отношении являются данные, приводимые директором Центра политических технологий Игорем Буниным, под руководством которого с 1994 г. проводился ежегодный мониторинг деятельности 120 предпринимателей как раз среднего уровня. В 2006 г. из предпринимателей, впервые опрошенных в 1994 г., ушли из бизнеса 52%, сохранились в крупном бизнесе или выросли из среднего и мелкого 26%, сохранили статус среднего бизнеса или выросли из «мелкого» 9%, «остались в мелком и измельчали» 13%<sup>800</sup>. Эти данные не характеризуют весь процесс, поскольку отчет ведется только с 1994 г., а многие ушли из бизнеса раньше. С другой стороны, отсев происходил, хотя и намного медленнее, и после 1998 г. Возможно, более показательны данные о динамике этого процесса при анализе деловой судьбы наиболее крупных по тогдашним меркам частных предпринимателей начала 90-х гг., которые, однако, по размеру своей деятельности были средними. Из 50 самых крупных для 1993 г. предпри-

<sup>800</sup> Бунин И. Перешедшие пустыню // Forbes. июнь 2006 г. С. 35.

нимателей (в том числе и руководителей государственных предприятий) к концу 90-х гг. остались в предпринимательском сообществе в лучшем случае 4–5 (источник данных, к сожалению, не указан).

Мелкое предпринимательство в России в этот период, в сущности, повторяло на низшем уровне судьбу среднего предпринимательства. Число мелких предпринимателей было, конечно, во много раз больше, чем средних. Оно исчислялось сотнями тысяч. Это были мелкие торговцы, владельцы парикмахерских и других предприятий бытового обслуживания, например, ремонтных мастерских, фермеры, сотни тысяч челноков. Уровень их жизни чаще всего немногим отличался от уровня жизни рядовых наемных рабочих. Большинство из них быстро разорялось, но на их место приходили новые. Они были жертвами рэкета и вымогательства чиновников. Лишь очень небольшая доля из них переходила в средние, большинство либо оставались мелкими, либо покидали предпринимательство.

Несмотря на драматическую и во многом печальную и деструктивную роль среднего и мелкого предпринимательства в 90-е гг., оно все же выдвинуло из сотен тысяч некоторое количество реально талантливых предпринимателей, похожих на настоящих капиталистов. Они приобрели огромный опыт предпринимательства в экстремальных условиях России. Они создали реальные предприятия, больше всего в сфере услуг, предоставили рабочие места миллионам работников и расширили сферу производства и реализации сотен видов услуг и некоторых видов продукции. Если в начале 90-х капитализма в России вообще не было, то теперь он все-таки реально появился, пусть и намного более похожий на латиноамериканские или даже африканские образцы, чем на европейские или североамериканские.

Но были и западные образцы, преимущественно, в предприятиях с тем или иным участием иностранного капитала. Только в качестве примера можно указать на успешные инвестиционные банки, созданные либо иностранцами, либо со значительным уровнем финансового и управленческого участия иностранцев, как Тройка Диалог или Ренессанс-Капитал, созданный Борисом Йорданом. Наиболее продвинутые предприниматели среднего уровня (как Олег Тиньков) перенимали некоторые западные управленческие методы и (или) нанимали иностранных управленцев и финансистов. Одним словом, среднее и мелкое предпринимательство, как и крупное, в условиях дикого российского государства и общества все же понемногу цивилизовалось. Несколько уменьшилась даже его зависимость от криминала, поскольку многие криминальные авторитеты уничтожили друг друга. Но их место заняли вымогатели из силовых структур.

Что касается капиталистической природы этого среднего предпринимательства, то и она возникала, пусть и в весьма скромных размерах. Преимущественно в сфере услуг, где появилось некоторое количество новых предприятий (магазинов, кафе и ресторанов, фитнес-клубов и т.д.). Иногда и в сфере производства товаров (пищевых продуктов, строительных предприятий, выпуске новых строительных материалов). Но появились также десятки небольших компаний в нефтедобыче и производстве золота.

Так, бывший глава старательской артели Хазрет Совмен создал компанию Полнос, которая в начале 1999 г. начала строить крупнейший горно-обогатительный комбинат Олимпиадинский стоимостью в 100 млн долл. и в кратчайший срок ввела его в действие в конце 2001 г.<sup>801</sup>

Хотя даже примерных данных о динамике нового частного бизнеса в 90-е гг. нет, многое говорит за то, что эта динамика была выше, чем в среднем по экономике. Частично это было связано с изменением макроэкономической структуры экономики, которая благоприятствовала этому сектору (рост доли личного потребления и доли рыночных услуг в экономике). С другой стороны, ему препятствовал рост иностранной конкуренции и заниженный курс рубля, огромная преступность и чиновничий произвол, все пороки дикого капитализма 90-х гг.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что в условиях жесточайшего экономического кризиса 90-х гг. трудно было ожидать больших инвестиций в новое строительство и реконструкцию. Другое дело, в какой мере этот кризис был вызван ошибочной макроэкономической политикой и в какой — слабостью новых экономических структур.

В конце 90-х гг. вновь созданный частный капитал занимал еще очень скромное место в экономике России. Определенное представление об этом дает рейтинг 100 крупнейших небанковских и неторговых компаний России в 2001 г.<sup>802</sup> Он составлен на основе их годовой выручки. Даже во второй части списка новые частные компании встречаются редко и их выручка относительно невелика. Среди них программистская компания *IBS* (80 место, 50 млн долл.), *ЭКСМО-Пресс* (85, 50), *Вымпелком* (93, 95). Итого всего 3 компании, с выручкой менее 100 млн долл. Но привлекает внимание то, что все они принадлежат к современной информационной экономике.

Правда, «лаборатория» Касперского начинала свою деятельность в 1997 г. с 19 человек и интеллектуальной собственностью в виде оригинальных антивирусных программ, чтобы к началу 2002 г. вырасти до 180 сотрудников<sup>803</sup>. Швейная компания *Том Клайм* производила в 1998 г., если верить словам ее главы Анатолия Климова, швейной продукции на 100 млн долл., из них 30% экспортировала<sup>804</sup>.

<sup>801</sup> Новолодская С. Только я и государство // Ведомости. 24 января 2002 г.

<sup>802</sup> Коммерсант-Деньги. № 43. 2001.

<sup>803</sup> Горейко А. Касперским тесно в России // Ведомости. 6 марта 2002 г.

<sup>804</sup> Из подвала — в Париж // Труд. 8 декабря 1998 г.

Обращает на себя внимание и то, что вновь созданные компании довольно быстро достигали потолка своей деятельности. Это относится к Паникину и Тинькову. Труднопреодолимым рубежом для них был капитал в 20 млн долл.

### 3.5. Олигархи и их роль в экономике

Наиболее заметной экономической силой с середины 90-х гг. в России стали олигархи и олигархические финансово-промышленные группы. О механизме их появления рассказывалось ранее. Здесь необходимо остановиться на их роли в экономике России в 90-е гг. Другой вопрос, который остался в значительной степени в тени многочисленной теперь уже литературы об олигархах, — очень существенные различия в содержании деятельности отдельных олигархов, которые нередко представляются однородным явлением.

Олигархи попытались взять на себя интегрирующую роль в атомизированной в результате приватизации и либерализации экономике России. В середине 90-х гг. организационная структура российской экономики находилась на уровне капиталистических стран середины XIX в. Это организационное строение противоречило ее несравнимо более высокому техническому уровню и широте хозяйственных связей, квалификации персонала. В таком распыленном состоянии экономика, в первую очередь промышленность, не могли решать основные вопросы современного экономического развития. Эту особенность реформируемой российской экономики не хотели видеть ее либеральные лидеры. Точнее, они неявно исходили из предположения, что концентрация произойдет естественным путем, на основе механизма конкуренции.

Опасность фрагментации производства первыми увидели представители государственнического крыла в правительстве. По их инициативе и под их давлением 5 декабря 1993 г. был принят Указ Президента РФ № 2096 «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации». В ноябре 1995 г. был принят Закон о ФПГ, детализировавший процесс их функционирования. Официальные ФПГ (их реальная история почти не описана в экономической литературе) создавались преимущественно по инициативе и под давлением либо федеральных промышленных министерств, либо региональных властей из недавних государственных предприятий, еще не привыкших к самостоятельности и ожидавших от этих объединений финансовой помощи центра и властей регионов. При этом, по-видимому, так же по инициативе сверху в них включались и новые коммерческие банки, и даже очень хилые тогда страховые компании, для придания соответствия их названию. Но, в результате, некоторые из офи-

циальных ФПГ попали под контроль новых коммерческих банков, как это случилось с группой «Эксохим», включавшей 24 предприятия с общей численностью 45 100 человек, с участием банка Ходорковского «Менатеп»<sup>805</sup>; «Интеррос», включавшей 24 предприятия с общей численностью занятых 306 тыс. человек с участием банков Потанина МФК и Онэксимбанк<sup>806</sup>; «Морская техника» с участием Инкомбанка<sup>807</sup>, и ряд других<sup>808</sup>. Впрочем, пример указанных групп показывает известную условность разграничения официальных и неофициальных групп. Некоторые неофициальные ФПГ потом регистрировались и становились официальными. Но источник их происхождения был разным.

Залоговые аукционы, конечно, сыграли решающую роль в формировании олигархов, несравненно усилив их благодаря получению контроля над крупнейшими и наиболее рентабельными предприятиями России. Тогда они и стали олигархами. Те, кто по разным причинам не сумели приобрести собственность в ходе залоговых аукционов, назывались олигархами скорее по недоразумению либо вследствие своей близости или влияния на власть. К таким предпринимателям относятся Гусинский и Смоленский. В большой степени к ним относится и Борис Березовский, хотя в конце этого периода он и стал собственником крупной нефтяной компании Сибнефть, но практически почти не контролировал ее деятельность. Поэтому необходимо выделить настоящих и мнимых олигархов. Эти мнимые олигархии быстро сдулись, либо в ходе кризиса 1998 г. (Смоленский), либо в результате конфликтов с властью (как Гусинский и Березовский) в конце 90-х гг.

Какова же была роль олигархов в формировании и функционировании ФПГ и какова результативность их деятельности для экономики России в данный период?

При оценке деятельности многих ФПГ напрашивается негативный ответ. Как пишет в очень квалифицированном обзоре их деятельности А. Смулов, «российские финансово-промышленные конгломераты создавались изначально достаточно случайным образом. Покупалось то, что было доступно. Времени, да и возможностей создания серьезных управленческих технологий не было, в большинстве случаев квалификация и опыт, полученные управляющим персоналом групп в финансовой и торговой сфере, оказались явно недостаточными для управления подобными разросшимися и диверсифицированными группами»<sup>809</sup>. Этот вывод под-

<sup>805</sup> Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. М., 1998. С. 18.

<sup>806</sup> Там же. С. 20.

<sup>807</sup> Там же. С. 22.

<sup>808</sup> Там же. С. 13–32.

<sup>809</sup> Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера.

тверждается распадом большинства этих групп в результате кризиса 1998 г.<sup>810</sup> Не стали эти группы и источником благополучия для их финансовых центров. Такие коммерческие банки, как Онэксимбанк, Российский кредит, Инкомбанк, Менатеп рухнули в период кризиса 1998 г. Меньше пострадал тогда Михаил Ходорковский, который своевременно сконцентрировался на нефтяной промышленности, освободившись от многих других активов своей ФПГ. Иными словами, потенциально полезная деятельность ФПГ по интеграции российской экономики не состоялась. Для российских олигархов эта задача оказалась непосильной.

Более благополучно складывалась судьба ФПГ, сформированных на базе прежних советских структур либо возглавлявшихся «красными директорами». Эти ФПГ формировались не вокруг довольно слабых коммерческих банков, а вокруг крупных промышленных компаний в более рентабельных (если не в текущем состоянии, то в перспективе) отраслях экономики. К тому же, они возглавлялись несравненно более опытными хозяйственниками, чем новички в экономике, какими было большинство олигархов из числа бывших научных работников или деятелей искусства. К таким ФПГ можно отнести Газпром и ЛУКОЙЛ. Несмотря на испытываемые ими большие трудности ввиду низких мировых цен на нефть и спада производства (особенно нефти и нефтепродуктов), из-за падения внутреннего спроса, эти ФПГ устояли в период кризиса 1998 г., при лучшем (но только в сравнении с другими ФПГ) менеджменте и подбор кадров.

Без большого преувеличения можно сказать, что «красные директора» победили «белых директоров». К концу 90-х гг. экономическая мощь «красных» ФПГ была значительно выше, чем «белых». Так, из общей доли 13 ФПГ в ВВП РФ в 1998 г. — 21,94%, на долю «белых» приходилось лишь 5,68 % ВВП. И это не считая официальных ФПГ и других частных групп.

В процессе экономических преобразований в конце 90-х гг. появился частично новый тип олигархов, и по характеру их происхождения, и по деловым качествам. К ним я отношу, прежде всего, Олега Дерипаску. Он провинциал (родом из Ростовской области), что, конечно, осложняло его деловую карьеру. За короткий срок прошел все стадии деловой карьеры: от товарного и валютного спекулянта до хозяина (совместно с Романом Абрамовичем) крупнейшей промышленной компании<sup>811</sup>. Будучи физиком, постарался получить высшее экономическое образование. Бы-

М., 2001. С. 286.

<sup>810</sup> Там же. С. 317–328.

<sup>811</sup> Все биографические данные о Дерипаске приводятся по: Мухин А. Олигархи: последняя пере-  
кличка. М., 2006.

стро взял курс на промышленное направление своей деятельности: очень перспективную алюминиевую промышленность, став в 26 лет генеральным директором крупнейшего в РФ Саянского алюминиевого завода. В процессе борьбы за контроль над алюминиевой промышленностью России выдержал нелегкую борьбу с двумя сильными противниками: криминальными группировками и братьями Черными, которые в начале 90-х гг., опираясь на английскую Торговую компанию *TWG* и с помощью системы толлинг почти полностью контролировали алюминиевую промышленность. В этой борьбе Дерипаска проявил недюжинную ловкость, смелость и квалификацию. Но не только: имеются многочисленные свидетельства того, что в этой борьбе он опирался на содействие спецслужб России<sup>812</sup>. Равно как и на содействие и покровительство ряда политических деятелей федерального и регионального уровня, благосклонности он искусно добивался.

Раскрывая секрет своего успеха, Дерипаска впоследствии в интервью журналисту Андрею Калитину говорил: «В российском бизнесе начала 90-х годов было много людей, попавших в него по наследственному номенклатурному праву, людей без образования, без квалификации, получивших доступ к ресурсам национальной экономики и возможность сразу на них заработать. Они действовали без всякого анализа, не говоря уже о стратегии, просто “сели” на активы и выкачивали из них все, что можно. Но такое не может продолжаться вечно. В итоге (и здесь он имеет в виду себя — Г.Х.) выиграл тот, кто раньше задумался о будущем. А для этого важно правильно определить стратегию развития собственного бизнеса»<sup>813</sup>. Он противопоставляет себя ряду олигархов, действовавших в данный период именно описанным им образом. Действия даже слабых рыночных сил и внушительного административного ресурса толкали перегруппировку среди олигархов. Уходили люмпен-олигархи типа Березовского и Гусинского, приходили более современные и квалифицированные олигархи типа Дерипаски. К ним относилась и группа Альфа-банка, которая успешно пережила кризис 1998 г. Этот процесс не был, однако, завершен даже к концу этого периода.

Подводя итоги влияния олигархов на состояние российской экономики в анализируемый период, его следует признать, в целом, негативным. Собственно, подавляющая часть «магнатов» вовсе не была капиталистами. Они не обеспечивали прирастания доставшегося им почти даром огромного ка-

<sup>812</sup> Они приводятся в упомянутой кн. Мухина А. и Терешонка А.Я. «Воры в законе-2». Новосибирск, 2001, где он выведен под именем Деренталь.

<sup>813</sup> Калитин А. Время Ч. М., 2008. С. 231.

питала. Они его преимущественно прожигали<sup>814</sup>. В преобладающем числе случаев они и не знали, как им управлять. При этом речь идет не только об олигархах первого порядка, но и о гораздо большем количестве олигархов второго порядка, контролировавших капиталы не в миллиардах, а в сотнях миллионов долларов. Можно даже предположить, что, чем выше был размер капитала, тем хуже им управляли. Наверное потому, что он очень легко достался, и как бы плохо им ни управляли, еще долго оставался достаточным для комфортной жизни<sup>815</sup>. Исключения были, но крайне немногочисленные.

---

<sup>814</sup> О чудовищной расточительности олигархов в этот период подробно рассказано в: *Черников Г., Черникова Д.* Ук. соч. С. 308–341.

<sup>815</sup> Безобразное исчисление стоимости основных оборотных фондов в этот период не позволяет дать этой гипотезе количественное подтверждение.

## **Глава 4. Экономическая политика российского государства в 90-е гг.**

Различные аспекты государственной экономической политики рассматривались в предыдущих главах в связи с анализом состояния отдельных экономических институтов. Задачей данной главы является дать общее ее видение и внести ясность в не рассмотренные ранее вопросы.

### **4.1. Общая характеристика экономической политики**

Экономическая политика может рассматриваться как последовательное проведение государством заранее продуманной стратегии. С этой точки зрения никакой экономической политики в России в указанный период (за исключением, возможно, и то неполностью, первого полугодия 1992 г.) не было. Фактическая экономическая политика складывалась в результате сочетания некоторых самых общих концепций и многочисленных компромиссов. К таким общим положениям, провозглашенным Ельциным еще в октябре 1991 г., относятся либерализация, приватизация и макроэкономическая стабилизация. Компромиссы касались сроков и методов осуществления этих общих положений. Здесь еще не было российской специфики. Такие компромиссы имели место в любой стране. Весь вопрос в их степени. В России компромиссы определялись рядом факторов. Во-первых, состоянием экономики и политическим климатом в стране. Широкое недовольство населения состоянием экономики (а оно существовало почти всегда в данный период) вынуждало часто в той или иной степени корректировать экономический курс в сторону учета требований населения. Особенно это было характерно в предвыборный период. Во-вторых, между отдельными группировками власти существовали серьезные разногласия в отношении характера экономической политики, и на ее характер влияло соотношение сил во власти, влияние тех или иных группировок. Особенно сильны были эти

разногласия между Верховным Советом РФ и исполнительной властью в 1992–1993 гг., но эти разногласия существовали и впоследствии внутри исполнительной власти. Грубо говоря, это были разногласия между дирижистами и либералами, но были разногласия и внутри этих групп. В-третьих, значительную роль играло соотношение сил внутри бизнес-сообщества, особенно внутри олигархического клана, оказывающего огромное влияние на экономическую политику в 1996–1998 гг., больше всего по поводу условий приватизации, но не только. В-четвертых, влияло мнение международных финансовых организаций и правительств западных стран, особенно США. С ними считались и из финансовых соображений, и вследствие признания их большей компетентности в рыночной экономике. Роль «вашингтонского обкома» нельзя ни преуменьшать, ни преувеличивать, как это часто делается в коммунистической литературе. Воспоминания чиновников международных финансовых организаций полны жалоб на неискренность российских властей при принятии и особенно осуществлении их требований<sup>816</sup>. В-пятых, важную роль играла слабость государственной власти. Многие разумные и напрашивающиеся решения просто некому было осуществлять. Нередко имело место сочетание ряда указанных факторов. Например, при принятии решения о проведении залоговых аукционов, помимо могущественного влияния верхушки бизнес-элиты и ее покровителей и союзников в правительстве, сыграли роль плачевное положение бюджета, неспособность собрать налоги, опасения социальных волнений из-за невыплат заработной платы и пенсий.

При всех колебаниях экономического курса в трех его основных направлениях (приватизация, либерализация, макроэкономическая стабилизация) этот курс сохранялся, пусть и с разной интенсивностью в различные периоды. Он был созвучен не столько идеологическим убеждениям правящего класса, которых у подавляющей его части не было, сколько материальным интересам и потребности в получении средств от международных финансовых организаций. Данный курс, кроме того, проще было осуществлять в организационном отношении. Для реализации этих направлений реформ была создана в тот период необходимая, хотя и несовершенная, законодательная база и система институтов.

Несравнимо сложнее было осуществлять создание условий для эффективного функционирования рыночной экономики (равные условия конкуренции, справедливая судебная система, борьба с коррупцией и организованной преступностью, эффективная кредитная система и многое

<sup>816</sup> Особенно это видно в воспоминаниях главы представительства МВФ в России Мартина Гилмана «Дефолт, которого могло не быть». М., 2009.

другое). Решение этих проблем являлось сложной интеллектуальной задачей, намного превышавшей способности тогдашнего правящего класса. Самое же главное, создание этих условий шло вразрез с интересами большей части правящего класса, не позволяя ему чрезмерно обогащаться на своей власти. Периодически государство сталкивалось с неудовлетворительными результатами своей деятельности по созданию предпосылок для эффективной рыночной экономики. Оно пыталось создать такие условия, но неизменно терпело неудачу. Одним из таких усилий была попытка Анатолия Чубайса и Бориса Немцова, назначенных в начале 1997 г. первыми заместителями премьер-министра РФ, создать условия для более равных условий конкуренции между олигархическими группировками и обеспечить рыночное реформирование ряда элементов хозяйственных механизмов (транспорта, ЖКХ, пенсионного обеспечения). Эти усилия быстро захлебнулись из-за мощного сопротивления ущемлявшихся олигархических группировок и сопротивления устоявшегося социального и управленческого механизма. Глубоко укоренившиеся в нем технологические и организационные социалистические элементы крайне затрудняли либо делали вообще невозможным или неэффективным их рыночное реформирование (так было в ЖКХ, электроэнергетике, газовой промышленности, на железнодорожном транспорте). Социализм технологически сопротивлялся капитализации.

Сталкиваясь с экономическими трудностями, правящий режим проводил мероприятия, дающие видимый краткосрочный эффект и не требующие непосильных для него и невыгодных усилий долгосрочного характера. Так, проблему дефицита государственного бюджета и уменьшения инфляции он решал не путем крайне трудного реформирования налоговой службы и обложения доходов состоятельных слоев граждан, а путем создания пирамиды ГКО и введения валютного коридора, обреченных в конечном счете на обрушение при данных обстоятельствах.

Другой особенностью государственной экономической политики в этот период явилась определенная ориентация на обогащение зарождающейся буржуазии и самого правящего слоя за счет основной части населения. Доходы тех и других тщательно оберегались от обложения, в то время как доходы рядовых граждан резко снизились. Такая установка имела бы какое-то осмысленное значение, если бы доходы нарождающейся буржуазии использовались на цели развития, как это было на заре классического западного капитализма. В России они использовались преимущественно на цели личного потребления. Таким образом, и здесь экономическая политика подрывала источники дальнейшего экономического роста.

## 4.2. Структурная политика

Структурная политика занимала второстепенное место в деятельности российского руководства, занятого первоочередными, с его точки зрения, задачами экономического реформирования. Для значительной (ультралиберальной) части российского руководства вообще была сомнительной необходимость структурной политики. Она полагала, что рынок сам установит структуру экономики наиболее эффективным образом. В то же время часть российского руководства осознавала необходимость структурной политики, видя деградацию важнейших отраслей экономики и иррациональность складывающегося распределения и конечного использования валового внутреннего продукта. К этой части руководства относилась большая часть Верховного Совета РФ, Государственной Думы 1-го и 2-го созывов, Совета Федерации РФ и немалая часть правительства РФ. В последнем до лета 1996 г. был сильный блок отраслевиков во главе с первым вице-премьер-министром Олегом Сосковцом. С ним должны были считаться и либеральная часть экономического блока, и Президент РФ. Но еще больше приходилось считаться с опасностью народного недовольства, вызванного упадком реального сектора экономики и порожденной им безработицей, низкой заработной платой и ее задержками. Когда это недовольство достигало опасной величины, правительство принимало экстренные меры по спасению наиболее опасных с этой точки зрения отраслей (особенно, угольной промышленности). Немалые (хотя и меньшие) опасности были связаны с упадком бюджетной сферы, особенно расходов на оборону. Экстренные меры по спасению отдельных отраслей не могли быть ни масштабными, ни долгосрочными, из-за ограниченности финансовых ресурсов у государства. Поэтому, временно потушив один кризис, вскоре оно сталкивалось с новыми кризисами. О том, чтобы найти финансовые ресурсы у разбогатевшей в неслыханно короткий срок части населения, ни правительство, ни Президент РФ не задумывались.

Несколько постулатов в отношении структуры советской экономики, возникшие еще в период перестройки, определяли деятельность правительства РФ в отношении структуры экономики. Во-первых, явная и чрезмерная избыточность военно-промышленного комплекса. Во-вторых, неэффективность основной части обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. В-третьих, избыточность бюджетной социальной сферы, несоразмерной с объемом ресурсов и зачастую крайне неэффективной (в особенности науки и высшего образования). В-четвертых, слабая вовлеченность в мировое разделение труда. В-пятых, чрезмерность фонда накопления, осо-

бенно производственного накопления. Подавляющее большинство из этих постулатов были верными. Лишь один из них был явно неверным: избыточность фонда накопления. Он базировался на ошибочной статистике об объеме и динамике основных фондов.

Правильность многих из этих постулатов еще не дает ответ о мере. До какой величины, скажем, допустимо снижать военные расходы без ущерба для будущей обороноспособности или расходы на науку — для будущей конкурентоспособности экономики. Что еще более важно, из верной констатации текущего положения не следовало выводов о возможности его улучшения путем проведения институциональных реформ и кадровых изменений. Только для примера: попытки реформирования Российской академии наук быстро захлебнулись, встретив сопротивление ее руководства. Но не менее важной, чем доктринальные соображения, была крайняя ограниченность финансовых ресурсов: для структурной политики просто не было средств, плохо собираемых и разворовывающихся, в том числе и частью самого российского руководства и с его согласия и попустительства.

В отношении преобразования военно-промышленного комплекса российское руководство продолжало линию советского руководства конца 80-х гг. на одновременное сокращение выпуска военной продукции этого комплекса и увеличение выпуска гражданской продукции — конверсию военного производства. Из-за бюджетных трудностей оно делало это в гораздо менее значительных масштабах. Российское руководство, производя сокращение закупок военной техники, исходило из правильного и оправдавшегося предположения, что в ближайшей перспективе нет опасности широкомасштабной войны и поэтому имеющиеся запасы военной техники вполне достаточны для поддержания военной безопасности России. В то же время оно отвергло заманчивое предложение американского экономиста Игоря Бирмана и российского экономиста полковника ГРУ В. Шлыкова о полном прекращении закупок военной техники. При этом оно руководствовалось, как мне представляется, опасениями социального взрыва на тогда еще огромном военно-промышленном комплексе. Хотя и И. Бирман, и В. Шлыков предлагали сохранить в качестве пособия по безработице прежнюю заработную плату работникам ВПК. При этом экономились бы материальные затраты на выпуск военной продукции. Однако вынужденное длительное безделье миллионов здоровых мужчин, не находящихся себе дело, в гражданской экономике было чревато социальным взрывом. Гораздо более крупной ошибкой российского руководства в отношении ВПК было неумение осуществить программу конверсии военного производства. Сами программы осуществления были составлены (как и предыдущие советские) крайне примитивно, а их осуществление плохо контролиро-

валось и финансировалось<sup>817</sup>. Обоснованные предложения российских ученых в этой области практически игнорировались. Огромные долгосрочные негативные последствия имели непродуманные сокращения военных НИОКР при отсутствии какой-либо рационализации в этой области. Как и в предыдущий советский период, почти не использовался тогда еще огромный производственный и научный потенциал ВПК для технологической перестройки гражданской экономики.

Российское руководство первоначально проявляло большую обеспокоенность сокращением объема капиталовложений. Так, в представленном в 1 квартале 1992 г. правительством в Верховный Совет РФ докладе «О ходе экономической реформы в Российской Федерации» в разделе «Структурная политика» основное внимание уделялось инвестиционному кризису и путям его преодоления. В нем констатировалось, что «резкий спад совокупного спроса и распад хозяйственных связей вызвали спад производственной активности, подрывающий возможности накопления в будущем»<sup>818</sup>. Но вслед за этим отмечалось, что «в настоящее время в интересах будущего процветания экономики высшим приоритетом обладают задачи ее либерализации и стабилизации денежно-кредитной системы. Всякие попытки форсировать сегодня структурную перестройку и соответствующие масштабные инвестиционные программы немедленно вызвали бы разрушительную гиперинфляцию»<sup>819</sup>. Поэтому правительство готово было примириться с сокращением инвестиций в экономику в 1992 г. на 40–50%<sup>820</sup>. При этом оно осознавало, что «процесс воссоздания строительных организаций после стабилизации обстановки в экономике страны и появления инвестиционных возможностей может занять с созданием соответствующей базы и инфраструктуры от 5 до 7 лет»<sup>821</sup>. Еще в 1994 г. помощник Президента РФ по экономике выражал обеспокоенность по поводу инвестиционного кризиса и разрушения наукоемких отраслей промышленности<sup>822</sup>. Но уже в 2002 г. бывший министр экономики РФ Евгений Ясин, констатируя разрушение производственного и научно-технического потенциала и колоссальный инвестиционный кризис<sup>823</sup>, в сущности, отнесся к этой проблеме как к мелкой неприятности. Как видим, эволюция взглядов российского руководства по мере углубления инвестиционного кризиса шла в противо-

<sup>817</sup> Блестящая критика постсоветских программ конверсии содержится в книге Рассадина В.Н. Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. М., 2002.

<sup>818</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 116.

<sup>819</sup> Там же.

<sup>820</sup> Там же.

<sup>821</sup> Там же. С. 118.

<sup>822</sup> Лившиц А. Экономическая реформа в России и ее цена. М., 1994. С. 84–92.

<sup>823</sup> Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. С. 417–419.

положном направлении: от большей обеспокоенности к меньшей. Это было связано с его убеждением в чрезмерном объеме капиталовложений в советское время. К тому же, официальная статистика демонстрировала, в отличие от реальных доходов населения, вполне благополучную картину с состоянием основных фондов: по ее данным они не сокращались. В условиях экономического кризиса и усиливающейся незагрузки основных фондов казалось неразумным стимулировать их рост. Капитальные вложения рассматривались как конкурент личным доходам населения, от которых зависело настроение населения и итоги его голосования. Не проявляли озабоченности их сокращением и международные финансовые организации. О долгосрочных последствиях такого сокращения и развала инвестиционного комплекса старались не думать, надеясь на их автоматический подъем при выходе из экономического кризиса. У российского руководства было мало рычагов воздействия на инвестиционный процесс даже при желании его стимулировать. Частные инвестиции определялись самими предприятиями, а для государственных хронически не хватало средств. Частные предприниматели охотно шли на инвестиции лишь в дорогое элитное жилье и офисные объекты. Бюджетные средства, естественно, использовали прежде всего на текущие нужды. Прямые иностранные инвестиции были мизерны.

Огромное сокращение обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства рассматривалось, прежде всего, под углом зрения их неконкурентоспособности и выглядело в глазах многих российских руководителей даже благом, так как зачастую сокращало отрицательную добавленную стоимость во многих отраслях и тем более предприятиях этих отраслей. Для повышения конкурентоспособности через сокращение (или отмену) налогообложения или выделения средств на реконструкцию не было бюджетных средств, даже если такие мысли и посещали российских министров. К тому же был риск разворовывания государственных средств, выделяемых на реконструкцию и новое строительство.

О некоторой избыточности социальных бюджетных расходов в российской экономике имеет смысл говорить лишь применительно к странам с аналогичным уровнем развития, к которым в конце 80-х гг. могли относиться наиболее отсталые страны Южной Европы и передовые страны Юго-Восточной Азии. К некоторой избыточности можно было отнести часть расходов на содержание слабых провинциальных вузов и неэффективных научных институтов, каких было немало. Произошедшее в начале 90-х гг. колоссальное сокращение практически всех социальных расходов государства явилось следствием огромного сокращения бюджетных доходов. Лobbистские возможности бюджетников были намного слабее других категорий

российского населения. Поэтому здесь сокращение было наиболее значительным. При этом правительство практически ничего серьезного не сделало для рационализации сети бюджетных учреждений. Она оставалась почти столь же раздутой, что и в советское время, если не считать библиотек, детских учреждений сельских школ. А число государственных служащих даже росло при сокращении объемов деятельности государства. Бюджетные учреждения из-за бесконтрольности для большинства их руководителей и многих рядовых сотрудников превратились в кормушку. Вследствие указанных причин качество деятельности бюджетных учреждений заметно ухудшилось.

Российское руководство охотно поощряло расширение внешнеэкономических связей, особенно с развитыми капиталистическими странами. Дело не столько в доктринальных соображениях общественной выгоды этих связей. Они были источником колоссальных доходов для чиновников, при выдаче квот и лицензий, выработке нормативных документов, прямом участии в этой деятельности. Но была и определенная общественная польза: экспорт позволял нередко найти более эффективное использование продукции, особенно сырья, чем его переработка в неэффективных предприятиях различных отраслей экономики. Импорт обогащал ассортимент внутренней продукции потребительского и инвестиционного назначения, подталкивал к улучшению потребительских качеств и снижению издержек внутренних производителей. Беда состояла в неучете потерь от несправедливой конкуренции и в попустительстве злоупотреблений в этой политике. Развитие внешнеэкономических связей не согласовывалось с гораздо более сложной и не прибыльной для чиновников задачей возрождения конкурентоспособности российской экономики.

### **4.3. Денежно-кредитная и финансовая политика**

Финансовая стабилизация с самого начала экономических реформ рассматривалась российским руководством, наряду с приватизацией и либерализацией, в качестве ключевого элемента экономической политики. Необходимость «хороших» денег для функционирования рыночной экономики является аксиомой. Самый сложный вопрос состоял в сочетании процесса перехода к «хорошим» деньгам с оздоровлением экономики. Иными словами, в последовательности действий. Что раньше: хорошая экономика или хорошие деньги? Без устойчивой экономики невозможно было добиться в длительной перспективе и устойчивой и эффективной денежной системы. Чтобы было понятнее: баланс между товарной и денежной массой может

быть обеспечен либо сокращением денежной массы, либо ростом товарной массы. Второй путь намного более сложен. Иностранные и отечественные идеологи и практики экономических реформ исходили из противоположной последовательности действий, полагая, что стабилизация денежной единицы автоматически приведет к росту стимулов наращивания производства.

Уже первая попытка ЦБ реализовать этот план в 1 квартале 1992 г. с помощью бездефицитного бюджета и более высокой ставки кредитования (хотя и намного более низкой относительно уровня инфляции) оказалась катастрофической. Рост цен сохранился на очень высоком уровне и в то же время усилился спад производства в реальной экономике, огромные размеры приобрела просроченная задолженность предприятий друг другу, своим работникам и бюджету, на грани банкротства оказалась банковская система. Огромным стало социальное недовольство. Правительство и ЦБ РФ (его вместо Г. Матюхина возглавил по просьбе Е. Гайдара В. Геращенко) вынуждены были пойти на значительное смягчение бюджетной и денежно-кредитной политики.

В основе проблем денежно-кредитной политики в этот период была катастрофа со сбором доходов бюджета. С одной стороны, правительство РФ переоценило возможности экономики и налоговой и таможенной службы по сбору налогов и таможенных платежей, а также доходов от приватизации. Бюджет на 1 квартал 1992 г. был составлен абсолютно безграмотно, что только частично могло быть объяснено отсутствием опыта его составления в новых условиях независимого российского государства и рыночной экономики. Некоторые налоги, установленные впервые в конце 1991 г., были явно непосильны для кризисной экономики. С другой стороны, проявилась полная беспомощность налоговых и таможенных органов, а также Госкомимущества при сборе доходов. Притом, план по доходам бюджета очень сильно недооценивал реальный рост цен в 1 квартале 1992 г., и все же он был (с учетом ожидаемого во 2-й половине марта) выполнен лишь примерно на две трети<sup>824</sup>. Особенно неудовлетворительно поступали средства от приватизации и внешнеэкономических связей. По сравнению с 1991 г. в сравнимых ценах доходы бюджета, с учетом роста объема подведомственного республике хозяйства, упали многократно<sup>825</sup>. Уже катастрофическое выполнение бюджета 1 квартала 1992 г. давало все основания отправить в отставку тогдашнего министра финансов и экономики РФ Е.Т. Гайдара. Серьезных выводов из провала бюджета 1 квартала 1992 г., однако, так и не было сделано. Его основные недостатки сохранялись и в дальнейшем. Наиболее серьезной ошибкой в построении системы сбора доходов была малая роль в сборе налогов с доходов населения, которые при огромном росте социальной дифференциации могли очень су-

<sup>824</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 40.

<sup>825</sup> Определено по: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 270. С учетом индекса оптовых цен в 1 квартале 1992 г.

щественно пополнить доходы бюджета и снизить уровень социальной дифференциации. Практически незаметна была стимулирующая роль налогов. К тому же, налоги, будучи однородными, почти не учитывали реальное финансовое положение отдельных отраслей экономики, ибо они оставались неизвестными финансовым органам, ориентировавшимся на грубо ошибочные данные официальной статистики (льготы при взимании налогов устанавливались, как правило, по субъективным основаниям). Особенно возмутительной была ничтожная роль акцизов с алкогольных напитков, которые долгое время были крупнейшей статьёй не только советского, но и дореволюционного бюджета. Долгое время, как это ни невероятно, совсем не было импортных пошлин, что тоже ослабляло доходную базу бюджета. К тому же, увеличение доли неденежных расчетов очень сильно мешало получению доходов в денежной форме, важных для оплаты работников бюджетных учреждений.

Подлинным бичом для доходной части федерального бюджета в 1992–1994 гг. были многочисленные налоговые и таможенные льготы и ссуды отдельным плательщикам, по видимости, вводимые из гуманитарных и социальных целей, а по существу обычно являющиеся формой расхищения государственных средств «своими». Лишь с 1995 г. эти льготы стали отменяться.

Катастрофу с бюджетными доходами отмечали многие благожелательно относящиеся к реформаторам экономисты. Так, представитель МВФ в РФ Мартин Гилман, говоря о положении с налогами на рубеже 1997 г., отмечал: «Ахиллесовой пятой российской власти на рубеже 1997 г. был сбор налогов. Суть проблемы заключалась в том, что российскую налоговую систему надо было не реформировать, а вообще построить заново»<sup>826</sup>.

Не менее неумолим в своих оценках и бывший министр экономики РФ Евгений Ясин: «К сожалению, до 1999 года основные вехи бюджетной политики новой России — это ее провалы»<sup>827</sup>.

Провалы налоговой системы и бюджетной политики происходили при наличии огромной и растущей армии работников этих служб, что еще больше свидетельствовало об их неэффективности. Так, аппарат Минфина РФ (включая финансовые органы субъектов Федерации) вырос с 41 258 чел. на 1.01.1993 г. до 43 985 чел. на 1.01. 1994 г.<sup>828</sup>. Одновременно появилось в составе этого Министерства и Главное управление федерального казначейства, центральный аппарат которого вырос за этот период с 70 до 99 чел. На 1 января 1994 г. было создано 59 территориальных его органов, с общей численностью 8 тыс. чел. («в перспективе будет 20 тыс. человек»)<sup>829</sup>.

<sup>826</sup> Гилман М. Дефолт, которого могло не быть. М., 2009. С. 113.

<sup>827</sup> Ясин Е.Г. Русская экономика. М., 2003. С. 320.

<sup>828</sup> Министерство финансов Российской Федерации. Российские Финансы в 1993 году. М., январь 1994. С. 118.

<sup>829</sup> Там же. С. 116.

И при такой, уже в 1993 г. значительной, численности казначейства переход на казначейское исполнение произошел только в 1998 г., поскольку он тормозился уполномоченными по операциям с бюджетом коммерческими банками и зависимыми (или, может быть, лучше сказать подкупленными) от них чиновниками Министерства финансов РФ<sup>830</sup>.

Госналогслужба выросла за тот же период с 96 750 чел. до 126 426 чел., налоговая полиция — с 2184 до 9203 чел., таможенный комитет — с 12 856 до 29 428 чел.<sup>831</sup> При этом, налоги и таможенные сборы взимались отвратительно и не наблюдалось улучшений в этих сборах.

Особой частью финансовой системы РФ в этот период были внебюджетные фонды. Они создавались для решения узких специализированных задач финансирования народнохозяйственных и социальных нужд на федеральном и региональном уровне. Наиболее известным и крупным из этих внебюджетных фондов был Пенсионный фонд РФ. Эти фонды были профицитными и поэтому не оказывали влияния на состояние денежного обращения в стране, но их включение в доходы и расходы финансовой системы существенно увеличивает ее значимость в экономике страны.

Кредитно-денежная политика проводилась Центральным банком РФ в рамках курса на финансовую стабилизацию и с учетом конкретного состояния экономики России. Она испытывала значительное влияние экономических взглядов отдельных руководителей Центрального банка РФ, которых за этот период сменилось три: Г. Матюхин (до июня 1992 г.), В. Герашенко (до августа 1994 г.) и С. Дубинин (до августа 1998 г.) Из них двое были жесткими монетаристами и либералами (Г. Матюхин и С. Дубинин), В. Герашенко — умеренным либералом.

На первом этапе радикальной реформы наиболее заметное влияние на кредитно-денежную политику оказали размеры кредитов ЦБ коммерческим банкам, которые являлись в этот период основными источниками привлеченных средств этих банков, ввиду того, что немалые на конец предыдущего периода средства хозяйства и населения быстро съедались огромной инфляцией. В конце декабря 1991 г. ЦБ принял решение об установлении 15% квартального лимита на увеличение кредитов коммерческим банкам<sup>832</sup>, который во много раз был ниже размера квартальной инфляции и тем самым ставил банки и хозяйство в тяжелейшее положение в отношении предоставления новых кредитов. В то же время другие два средства экономической политики ЦБ (процентная ставка по кредитам и нормы обязательных резервов коммерческих банков) оставались исключительно мягкими и вольготны-

<sup>830</sup> Ясин Е.Г. Ук. соч. С. 338–341.

<sup>831</sup> Российские финансы в 1993 году. Ук. соч. С. 118.

<sup>832</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 55.

ми. Достаточно сказать, что годовая процентная ставка была установлена на уровне лишь 20%<sup>833</sup>, что было ниже даже месячной инфляции в конце 1991 г. Одновременно были сняты ограничения по ставкам кредита коммерческих банков. Таким образом, получение кредитов от ЦБ становилось источником колоссальных доходов коммерческих банков, и приоритетный доступ к этим кредитам обеспечивал либо выживание, либо гибель этих банков, что не могло не порождать колоссальную коррупцию. Следует при этом, однако, отметить, что значительная часть кредитов ЦБ хозяйству носила централизованный характер и предоставлялась конкретным предприятиям по ставкам ЦБ. В то же время, вряд ли контроль Центрального банка был достаточно строгим, и значительная часть централизованных кредитов, скорее всего, использовалась коммерческими банками для более выгодных операций, например, валютной и товарной спекуляции.

Ограничения в кредитах ЦБ хозяйству в январе 1992 г. привели к острой нехватке ликвидных средств у предприятий. Средства на расчетных счетах хозяйственных организаций выросли с 221 млрд руб. на 1 января 1992 г. до 263 млрд руб. на 1 февраля 1992 г.<sup>834</sup> при том, что оптовые цены в промышленности, например, выросли в январе 1992 г. в 4,8 раза<sup>835</sup>, а розничные цены на продовольствие уже к третьей неделе января выросли в 3–3,5 раза<sup>836</sup>, а на продукцию легкой промышленности в 2,4 раза<sup>837</sup>. Очевидно, что ликвидные оборотные средства оказались совершенно несоизмерными с обязательствами предприятий перед своими работниками, поставщиками, бюджетом и банками. Общая сумма неплатежей государственных предприятий только поставщикам возросла с 39 млрд руб. на 1 января 1992 г. до 141 млрд руб. на 1 февраля 1992 г. и 390 млрд руб. на 1 марта 1992 г.<sup>838</sup>, увеличившись всего за два месяца в 10 раз. При этом неплатежи поставщикам в начале периода еще в несколько раз уступали размеру средств на счетах предприятий, а к началу марта уже намного их превысили. В сущности, почти вся легальная экономика за один месяц оказалась неплатежеспособной. Под угрозой полного краха экономики даже либеральное руководство ЦБ РФ вынуждено было пойти на смягчение денежно-кредитной политики. В середине февраля 1992 г. ЦБ разрешил своим региональным подразделениям выдавать кредит свыше 15% квартального минимума. В марте был принят ряд решений о крупном централизованном кредитовании ряда отраслей экономики<sup>839</sup>. Жизнь оказалась сильнее экономических догм. Тем не менее, неплатежи продолжали быстро

<sup>833</sup> Там же.

<sup>834</sup> Там же. С. 59.

<sup>835</sup> Там же. С. 25.

<sup>836</sup> Там же. С. 19.

<sup>837</sup> Там же. С. 23.

<sup>838</sup> Там же. С. 57.

<sup>839</sup> Там же. С. 55.

расти и абсолютно, и относительно. Так, по отношению к объему выданных кредитов они выросли с 0,870 на конец марта 1992 г. до 2,143 на конец июня 1992 г.<sup>840</sup> Именно это обстоятельство в первую очередь послужило причиной смещения с должности председателя ЦБ РФ Г. Матюхина и замены его В. Геращенко — сторонником более умеренной денежно-кредитной политики. В то же время продолжали расти процентные ставки ЦБ (80% в июне 1992 г.)<sup>841</sup>, все еще отставая, однако, от текущего уровня инфляции.

Произведенный в июле 1992 г. взаимозачет долгов предприятий с выделением для его завершения большого кредита ЦБ привели к резкому уменьшению взаимных неплатежей, но и ускорили инфляцию. В то же время реальные (с учетом инфляции) ставки рефинансирования ЦБ, как и следующие за ними ставки межбанковского кредита оставались отрицательными до ноября 1993 г.<sup>842</sup> Это можно рассматривать как свидетельство мягкой денежной политики Центрального банка РФ, способствовавшей инфляции, и как подарок коммерческим банкам. С другой стороны, для большинства предприятий реального сектора, являвшихся фактически убыточными, возвращать кредиты при положительной процентной ставке было непосильным. Увеличение реальной месячной ставки ЦБ и межбанковских кредитов в марте 1994 г. до уровня 10%<sup>843</sup> делало их доступными лишь для спекулятивных товарных и валютных спекуляций. Поэтому ЦБ с марта до сентября 1994 г. неуклонно снижал ставку рефинансирования, доведя ее до реальной в 2–3% в месяц, тоже слишком высокой для нормального кредитования.

Наиболее важными решениями в области финансовой политики в 1995–1997 гг. явились: введение валютного коридора и финансирования дефицита федерального бюджета с помощью выпуска государственных ценных бумаг. Оба эти решения призваны были резко сократить размер инфляции и обеспечить, таким образом, наконец, финансовую стабильность. Установленный первоначально валютный коридор более или менее соответствовал тогдашнему рыночному курсу рубля к доллару. Принятие обязательства Центральным банком поддерживать этот коридор выбивало почву из рук валютных спекулянтов и снижало цены на импортные товары и общий уровень потребительских и производственных цен. В то же время возможность его поддержания зависела от состояния золотовалютных резервов ЦБ и Минфина РФ, а они, в свою очередь и прежде всего, от конкурентоспособности российской экономики, ее способности к импортозамещению и экспорту. Финансирование дефицита государственного бюджета вместо денежной

<sup>840</sup> Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. М., 1997. С. 275.

<sup>841</sup> Ослунд А. Рождение рыночной экономики в России. М., 1996. С. 232.

<sup>842</sup> Там же.

<sup>843</sup> Там же.

эмиссии выпуском ценных бумаг устранило бюджетные причины инфляции, но критически зависело от состояния федерального бюджета. Оба эти решения объединял их краткосрочный эффект. Он позволял путем определенных усилий обеспечить улучшение положения в денежной сфере на определенном интервале времени, не решая фундаментальных проблем экономики. А фундаментальная проблема состояла в низком техническом и организационном уровне, несовершенстве экономических институтов. Эти коренные проблемы архитекторы финансовых реформ не знали, как решать, и потому пошли по наиболее легкому пути, дающему кратковременный эффект. Для привлечения инвесторов к государственным ценным бумагам пришлось устанавливать по ним высокий уровень процентных ставок, что при очень коротких сроках их погашения и низком уровне доходов бюджета создавало реальную опасность дефолта. Валютный коридор с ростом внутренних цен в России быстро перестал соответствовать положению на рынке. Переход к валютному коридору и запуск рынка государственных ценных бумаг позволили на время заметно снизить уровень инфляции, но это не привело ни к росту инвестиционной активности, ни к росту производства, ни даже к сокращению неденежных форм расчетов. Несколько выросли только иностранные инвестиции. Весь замысел финансовой стабилизации, выработанный в 1994–1995 гг., был ложным, грубо ошибочным. События на мировых рынках в 1997–1998 гг. (снижение цен на нефть, финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии) ускорили крах финансовой пирамиды РФ, но не были причиной ее краха. К тому же, российское руководство оказалось неспособным предотвратить его наступление и смягчить последствия даже тогда, когда (весной 1998 г.) кризис стал неизбежен и можно было лишь девальвировать рубль. Дело было не только в низких прогнозных способностях руководства ЦБ России. Могли пострадать доходы коммерческих банков, имевших большие обязательства в иностранной валюте и связанных с руководством ЦБ личными и коммерческими интересами.

Бросается в глаза почти полное отсутствие среди деятелей экономического блока правительства России ярких личностей, без которых трудно представить себе успешные реформы. В этом значительное отличие этой реформы от коренных реформ в России в прошлом, где такие личности появлялись неоднократно. Пожалуй, единственным исключением явился министр финансов РФ в 1993 г. Борис Федоров. Его важным достоинством явилось то, что он единственный среди министров финансов и экономики РФ 90-х гг. был по образованию и характеру научной деятельности специалистом в области рыночной экономики западных стран, в то время как остальные по профилю своего образования и научной и практической деятель-

ности были специалистами в области командной экономики и о рыночной экономике узнавали преимущественно из западных вузовских учебников и небольшого количества переводных книг. В то же время, его недостатком как руководителя было слабое знание особенностей российской экономики. Но наибольшим его достоинством была твердая воля и убеждения, которыми он (в отличие от подавляющего большинства других министров экономического блока правительства) не жертвовал в угоду хорошим отношениям с Президентом или премьер-министром. Он не цеплялся за свой пост. За очень короткий период пребывания на посту министром финансов в 1993 г. он очень заметно оздоровил финансовую систему России, избавив ее от наиболее вопиющих в то время недостатков. При этом он исходил не только из противоречия многих из этих недостатков характеру рыночной экономики, убежденным сторонником которой он был, но из простого здравого смысла. Многие из недостатков, с которыми он боролся, являлись источником паразитических доходов отдельных секторов экономики и многих ее руководителей в ущерб интересам государства.

В период пребывания Бориса Федорова на посту министра финансов РФ были либерализованы цены на уголь, зерно и хлеб, отменено субсидирование кредитов, импортных дотаций, под его давлением были повышены процентные ставки, был резко сокращен централизованный импорт, сокращено квотирование экспорта, расширен выпуск государственных ценных бумаг, отменены технические кредиты странам СНГ и проведен ряд других мероприятий (всего 22) по оздоровлению финансов России и приведению ее в большее соответствие с рыночной экономикой<sup>844</sup>. В результате удалось в 1993 г. заметно снизить темпы инфляции (менее 13% в месячном выражении в декабре вместо 25–30% в начале года), финансирование дефицита госбюджета за счет эмиссии (с 19% в 1992 г. до 5%), внешнего финансирования (с 17% до 4%), стабилизировался и приблизился к паритету покупательной способности курс рубля<sup>845</sup>.

Весьма яркой была и деятельность Бориса Федорова на посту главы Госналогслужбы в очень короткий период 2,5 месяца в правительстве Сергея Кириенко. За этот период он вступил в борьбу с могущественнейшим Газпромом в связи с недоплатой тем налогов, на что не решался ни один глава Госналогслужбы, и с богатейшими людьми России по поводу уплаты ими налогов.

Борис Федоров проявил себя также умным и проницательным политиком. В то время как почти для всех либералов России того времени слово «патриотизм» было чуть ли не бранным, он поднял знамя либерального па-

<sup>844</sup> Российские финансы в 1993. Ук. соч. С. 5.

<sup>845</sup> Там же. С. 16.

триотизма, отстаивания государственных интересов России, даже если это войдет в противоречие с политикой стран Запада, и на этой идеологической основе создал партию «Россия, вперед».

Оба раза активная и полезная деятельность Бориса Федорова прерывалась его увольнением из-за конфликтов с премьер-министрами и другими министрами экономического блока. Принципиальные и слишком умные и квалифицированные министры российскому руководству были не нужны. Больше Бориса Федорова в правительство не приглашали.

Немалый интерес, при всей его неизбежной субъективности, представляет составленный талантливым российским экономистом Александром Потемкиным рейтинг российских министров экономического блока 90-х гг. по их личным и профессиональным качествам. В ряду показателей рейтинга используются: знания, оригинальность мышления, личный вклад, реализация идей, талант, рефлексия цели, авантюризм, самодостаточность. Рассматриваются: Абалкин, Вавилов, Гайдар, Глазьев, Дубинин, Задорнов, Лившиц, Федоров, Шаповальянц, Шохин, Чубайс, Явлинский, Ясин. Для контраста, в список включены Сорос и Василий Леонтьев. Лучше было взять западных министров. По большинству показателей (кроме авантюризма) российские министры имеют рейтинг, не превышающий 20, в то время как Сорос и Леонтьев — близкий к 100<sup>846</sup>.

## Заключение

Наиболее крупной ошибкой экономической политики российского руководства в рассматриваемый период явилась утопичная попытка перехода к капитализму. Но даже при этом можно было снизить ущерб от этой попытки. Менее справедливым является упрек в проведении «шоковой терапии». Радикальность провозглашенных реформ очень существенно ослаблялась преимущественно вынужденными компромиссами в их проведении. Наиболее серьезными пороками в экономической политике являлось отсутствие ее стратегии и особенно тактики. Экономическая политика носила преимущественно ситуационный анализ. На проведении экономической политики негативно сказывались также низкая компетентность государственного аппарата и его огромная коррупционность, влияние на деятельность различных его звеньев на федеральном и региональном уровне политических и экономических кланов и клик, а нередко и преступных объединений. Практически не было выдвинуто в ходе реформ 90-х гг. ярких личностей (кроме Бориса Федорова).

<sup>846</sup> Потемкин А. Виртуальная экономика. М., 2000. С. 383.

В качестве положительных результатов деятельности государственных органов России в этот период можно отметить формирование, пусть и несовершенной и неполной, нормативной базы рыночных реформ и органов их проведения. Удалось не допустить захвата экономической и политической власти преступными группировками.

## **Глава 5. Макроэкономические итоги развития российской экономики в 1992–1998 гг.**

### **5.1. Динамика производства ВВП**

Несмотря на объявленный Госкомстатом России (вслед за ЦСУ СССР и ЦСУ РСФСР в 1990–1991 гг.) переход к международным стандартам статистики и начавшийся с 90-х гг. этот переход, качество макроэкономической статистики в этот период оставалось невысоким. Это объяснялось следующими обстоятельствами. Во-первых, низким было качество первичной информации предприятий. Оно зачастую было еще более низким, чем в советский послевоенный период. В деятельности и государственных, и частных предприятий в этот период огромное значение приобрела теневая экономика, которая нередко охватывала всю деятельность многих предприятий. Еще больше запутывали статистику неденежные формы расчетов. Во-вторых, огромные размеры приобрела безответственность за искажения статистических данных на всех уровнях — от предприятий до Госкомстата РФ. Долгое время она вообще отсутствовала, а когда была введена Законом о статистике, носила минимальный характер. Практически, никаких серьезных наказаний за искажения статистической информации не было. Такая безнаказанность поощряла эти искажения.

В-третьих, практически не было ни правительственного, ни общественного контроля за деятельностью статистической службы. У руководства страны не было ни желания, ни достаточной компетентности для такого контроля. Не проявляли интереса к нему также органы законодательной власти, политические партии, общественные организации. Минимальным был интерес к этой проблеме со стороны экономической науки и средств массовой информации.

В-четвертых, очень сильно упал престиж и социальное положение статистической службы. Оплата труда работников этой службы оказалась нищенской, что привело к оттоку из нее лучших и даже средних специалистов.

Наконец, по законам бюрократических организаций в статистической службе не поощрялась критика и проявление инициативы.

Единственной заметной положительной чертой в деятельности статистической службы стало если не прекращение, то очень заметное уменьшение давления со стороны исполнительной власти.

Ввиду указанных обстоятельств, сохранялась необходимость в проведении альтернативных макроэкономических расчетов экономики России.

Автор приступил к их проведению в 1996 г. совместно с новосибирским экономистом, старшим научным сотрудником Института экономики и организации промышленного производства СО РАН Н.И. Сусловым. Результаты этих исследований были опубликованы в 1997 г.<sup>847</sup> В этом расчете (по производству ВВП он был проведен мною) был довольно точно осуществлен пересчет динамики производства товаров. Намного менее точно был осуществлен пересчет динамики производства услуг, вследствие недостатков методологии и неточности исходных данных, прежде всего в отношении размера теневого сектора в рыночных услугах, который был в тот период чрезвычайно высоким. Таким образом, спад в сфере услуг переоценивался, что привело и к переоценке спада всего ВВП. Впоследствии, при оценке динамики ВВП за 1992–1995 гг. был использован более совершенный способ оценки динамики ВВП на основе определения соотношения между динамикой потребления электроэнергии и грузоперевозок в США и динамикой ВВП США в период экономического кризиса 1993–1975 гг., когда экономика США была близка по структуре к структуре экономики России в 1992 г.<sup>848</sup> Минусом этого расчета является то, что не проводился расчет на основе динамики отдельных отраслей экономики с учетом изменения материалоемкости продукции. Но и советский, и постсоветский опыт таких расчетов показывал близость полученных различными методами результатов. Тем не менее рассчитанная указанными методами динамика ВВП носит примерный характер.

В 1975 г. ВВП США в неизменных ценах 1972 г. снизился по сравнению с 1973 г. на 2,7%. В то же время потребление электроэнергии за этот период выросло на 2%. Разница между ними составила 4,7%, или на 2,3% ежегодно в сторону более быстрого падения ВВП. Исходя из полученного соотношения становится возможным расчет ежегодной динамики ВВП России в 1992–1998 гг. (табл. 5.1).

<sup>847</sup> Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 гг.: альтернативная оценка // ЭКО. № 11. 1997.

<sup>848</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги // ЭКО. № 5. 2008.

Таблица 5.1

**Объем производства электроэнергии в 1991–1995 гг. (в млрд квт-ч)  
и динамика ВВП России в 1992–1995 гг.**

| Показатели             | 1991 | 1992 | 1993 | 1994  | 1995 | 1996 |
|------------------------|------|------|------|-------|------|------|
| Объем производства     | 1068 | 1008 | 957  | 876   | 862  |      |
| В % к предыдущему году |      | 94,4 | 94,8 | 91,5  | 98,4 |      |
| То же в п.п            |      | -5,6 | -5,2 | -8,5  | -1,6 |      |
| Динамика ВВП           |      | -7,8 | -7,5 | -10,8 | -3,9 |      |

**Источники:**

- 1) Российский статистический ежегодник 1994 (РСЕ). М., 1994. С. 319.
- 2) РСЕ 1996. М., 1996. С. 511.
- 3) РСЕ 2003. М., 2003. С. 356.

Данные по грузоперевозкам в США публикуются, к сожалению, только в тонно-милях, а не в тоннах. Приходится предполагать, поэтому, неизменность дальности перевозок, что для краткого периода достаточно правдоподобно. Междугородские перевозки в США в указанный период сократились на 7,5%, или на 4,8 п.п. быстрее падения ВВП<sup>849</sup>. Таким образом, перевозки грузов снижались ежегодно в среднем на 2,4 п.п. быстрее снижения ВВП.

Исходя из этого соотношения и объема перевозок грузов (кроме перевозок автомобильным транспортом, статистика которого недостоверна) в РФ, произведен расчет динамики ВВП в РФ за 1992–1995 гг. (табл. 5.2).

Таблица 5.2

**Расчет динамики ВВП за 1992–1995 гг. и перевозок грузов (в млрд т, кроме автомобильного транспорта) за 1991–1995 гг.**

| Показатели       | 1991 | 1992  | 1993  | 1994  | 1995 |
|------------------|------|-------|-------|-------|------|
| Объем перевозок  | 3678 | 2987  | 2520  | 2084  | 2017 |
| В % к пред. году |      | 81,2  | 84,3  | 82,7  | 96,7 |
| То же в п.п.     |      | -18,8 | -15,7 | -17,3 | -3,3 |
| Динамика ВВП     |      | -16,4 | 13,3  | -14,9 | -0,9 |

**Источники:**

- 1) РСЕ 1994. Ук. соч. С. 391.

<sup>849</sup> Statistical Abstracts of the United States. 1989. P. 566, 589.

2) РСЕ 1996. Ук. соч. С. 583.

3) РСЕ 2003. Ук. соч. С. 451.

Как видим, между этими двумя оценками имеется значительная разница. Частично она вызвана неучетом динамики грузоперевозок на автомобильном транспорте. Правда, по данным официальной статистики, относительное снижение грузоперевозок автомобильным транспортом общего пользования и отраслей экономики было примерно таким же, как и по всему транспорту<sup>850</sup>, общее падение грузоперевозок автомобильным транспортом могло оказаться значительно меньшим из-за появления грузовых автомобилей в собственности граждан, число которых выросло с 4 тыс. в 1990 г. до 796 тыс. в 1995 г., что составило в этом году 25,8% общего парка<sup>851</sup>. Однако скорректировать на эту величину общий объем перевозок не представляется возможным из-за неустановленной реальной величины грузоперевозок автомобильным транспортом общего пользования и отраслей экономики в 1990 г. И в последующие годы не представляется возможным для оценки реальной динамики грузовых автоперевозок использовать имеющиеся данные о потреблении автобензина, ибо неизвестно его распределение между грузовыми пассажирскими перевозками. Несомненно только одно: данные о сокращении грузоперевозок в табл. 5.2 несколько преувеличены, а соответственно несколько преувеличена и оценка падения ВВП. Я говорю «несколько», поскольку при переоценке доли автомобильных перевозок из-за приписок в несколько раз их реальный удельный вес в 1990 г. был явно преувеличен.

Исходя из данных табл. 5.1 и 5.2, определяем окончательную оценку динамики ВВП в 1992–1995 гг., как среднеарифметическую двух методов (табл. 5.3).

*Таблица 5.3*

**Расчет окончательной оценки динамики ВВП в 1992–1995 гг.  
(к предыдущему году)**

| Показатели           | 1992  | 1993  | 1994  | 1995 |
|----------------------|-------|-------|-------|------|
| 1 метод              | -7,8  | -7,5  | -10,8 | -3,9 |
| 2 метод              | -16,4 | -13,3 | -14,9 | -0,9 |
| Окончательная оценка | -12,1 | -10,4 | -12,8 | -2,4 |

<sup>850</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 451, 454.

<sup>851</sup> Там же. С. 458.

Для 1996–1998 гг. мною совместно с О.И. Полосовой и Н.В. Иванченко (Копыловой) был проделан более детальный расчет динамики ВВП<sup>852</sup>. В нем, как и в расчете 1997 г., осуществлялся отдельный расчет динамики продукции по сфере производства товаров и услуг. Однако расчет динамики этих сфер значительно усовершенствовался и детализировался.

В сфере производства товаров в дополнение к двум методам (вместо динамики производства электроэнергии использовалось потребление энергоресурсов этой сферой) был применен третий метод — на основе альтернативных оценок динамики двух отраслей этой сферы (промышленности и строительства). При этом расчет динамики продукции промышленности и строительства осуществлялся тремя независимыми методами. В то же время динамика продукции сельского хозяйства принималась по официальным данным, хотя имеются основания для сомнения в их точности.

Динамика продукции по большинству отраслей сферы услуг также рассчитывалась тремя независимыми методами, и только по двум отраслям — одним методом.

При определении окончательной оценки динамики ВВП учитывалось также изменение материалоемкости продукции.

Сопоставление официальной и альтернативной оценок динамики ВВП за 1992–1998 гг. представлено в табл. 5.4.

Таблица 5.4

**Сопоставление официальной и альтернативной оценки динамики ВВП за 1992–1998 гг. (в % к предыдущему году)**

| Показатели     | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996  | 1997  | 1998 | 1998/1991 |
|----------------|------|------|------|------|-------|-------|------|-----------|
| Альтернативная | 87,9 | 89,6 | 87,2 | 97,6 | 101,2 | 100,6 | 97,5 | 0,665     |
| Официальная    | 85,5 | 91,3 | 87,3 | 95,8 | 96,4  | 101,4 | 94,7 | 0,602     |

**Источники:**

- 1) Табл. 3, 4.
- 2) РСЕ 1996. Ук. соч. С. 285.
- 3) РСЕ 2003. Ук. соч. С. 281.

Как видим, альтернативная оценка показывает даже несколько меньшее падение ВВП, чем официальная. Оно объясняется, главным образом, не-

<sup>852</sup> Ханин Г.И., Полосова О.И., Иванченко Н.В. Российская экономика в 1996–2000 годы: альтернативная оценка // ЭКО. № 2. 2004.

доучетом в официальных оценках размера теневой экономики, особенно в сфере рыночных услуг, и снижения материалоемкости продукции под влиянием структурных сдвигов в экономике. Тем не менее, по обеим оценкам оно огромно и по своим масштабам сравнимо лишь с экономическим кризисом в США и Германии в начале 30-х гг. XX в. Следует также учесть намного большее, чем по официальным данным, падение ВВП в предыдущий период, особенно в 1990–1991 гг.

В анализируемом периоде с точки зрения динамики экономики выделяются два подпериода: 1992–1994 гг., который характеризуется огромным падением ВВП, и 1995–1998 гг., который характеризуется медленным падением ВВП, временами стагнацией. Такая динамика на основе опыта восточноевропейских стран была предсказана Евгением Ясиным в середине 90-х гг. в книге «Как поднять экономику России»<sup>853</sup>. Тогда он объяснял такую динамику сочетанием разнонаправленного развития конкурентоспособных и неконкурентоспособных секторов экономики и продолжительностью отдельных этапов макроэкономической стабилизации. Действительная динамика ВВП показала, что такой абстрактный и имеющий экономический смысл подход все же является односторонним: при исправлении грубых ошибок в экономической политике после 1998 гг. (в особенности отмены валютного коридора), отрасли, считавшиеся неконкурентоспособными, оказались конкурентоспособными.

Очевидно, что этап падения ВВП в РФ оказался (с учетом 1990–1991 гг.) и самым продолжительным, и самым глубоким по сравнению с другими восточноевропейскими странами, хотя и сравнимым с другими странами СНГ<sup>854</sup>. Этот глубочайший экономический кризис может рассматриваться и как свидетельство ошибочности курса на преобразование командной экономики, и как свидетельство допущенных при его проведении ошибок, либо как очень дорогостоящий, но необходимый этап на пути к созданию жизнеспособной рыночной экономики при крайне неблагоприятных начальных условиях.

Очевидно, что причина такого гигантского сокращения ВВП была связана не с ограничениями на стороне предложения, а с ограничениями на стороне спроса и дезорганизацией управления экономикой. Кризис, вызванный ограничениями спроса, характерен для развитого рыночного хозяйства. Российская экономика первой половины 90-х гг., как и других бывших социалистических стран, никак не могло быть развитым рыночным хозяйством. Поэтому уже в середине 90-х гг. возникла предложенная

<sup>853</sup> Ее содержание в данном вопросе излагается по: Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2002. С. 181–182.

<sup>854</sup> Там же. С. 176–177.

Яношем Корнаи теория переходного кризиса. В России она поддерживалась и пропагандировалась Евгением Ясиным. Для восточноевропейских стран она себя оправдала. В России, где корни социализма были несравненно глубже, а слабость государства намного сильнее, эта теория вносила ложное успокоение в отношении продолжительности и глубины экономического кризиса.

При оценке указанного сокращения необходимо принимать во внимание два обстоятельства. Во-первых, определенная часть продукции советской экономики была излишней. Во-вторых, избавление от такого огромного зла советской экономики, как дефицит потребительских товаров (а зачастую и производственных), и их возросшее разнообразие не вполне учитывается в указанных цифрах.

С точки зрения перспектив выхода из кризиса важное значение имеет определение ресурсных факторов экономического развития в 1992–1998 гг.

Если говорить о трудовых ресурсах, то на их динамику наибольшее влияние оказывала слабая гибкость рынка труда. В отношении сокращения занятости, подавляющее большинство руководителей предприятий из желания сохранения социального мира, остатков социалистических ценностей и в надежде на скорое увеличение производства медленно сокращало занятость вслед за сокращением производства товаров. Столкнувшись с сокращением выручки, они предпочитали уменьшать реальную заработную плату или продолжительность рабочего дня и рабочей недели. Поэтому влияние экономического кризиса больше сказывалось на годовой производительности труда, чем на сокращении занятости. Аналогичные процессы происходили и в сфере нерыночных услуг, даже там, где избыточная занятость наблюдалась еще в советский период (например, в НИОКР). Сокращение занятости в сфере производства и нерыночных услуг было связано не столько с усилиями руководства предприятий, сколько с появлением огромной разницы между уровнем оплаты труда в сфере производства товаров и в нерыночных услугах. Часть сферы рыночных услуг (например, финансовые услуги) в определенной степени принимала на себя высвобождаемую в других сферах занятость.

Наибольшую загадку в отношении числа занятых представляла нелегальная занятость иммигрантов. О ее величине можно судить только по косвенным данным. Наиболее информативны в этом отношении сведения о численности въезжающих в РФ иностранных граждан. К сожалению, эти данные публикуются только для граждан дальнего зарубежья.

Для 1991 г. численность нелегальных иммигрантов может быть принята близкой к нулю, в связи с сохраняющимся контролем милиции за пропиской населения, с одной стороны, и ограничением на выезд в республиках СНГ, где к тому же невелика была и разница в уровне доходов. Даже если ориентироваться на сообщения печати, тогда об этой проблеме даже не упоминали или упоминали очень редко. Для второй половины 90-х гг. можно уже ориентироваться на сообщения печати. Так, по одной оценке, в Москве в 1997 г. находилось «около полутора миллионов подпольных рабочих, других чуть меньше: порядка 150 тыс. нелегалов из дальнего зарубежья и 1 млн из ближнего»<sup>855</sup>. В то же время, по другой оценке, в «Москве сейчас насчитывается от 50 до 100 тыс. иностранных рабочих»<sup>856</sup>. Примем среднюю из данных по этим источникам. Получается  $(1,15 + 0,1) : 2 = 0,62$  млн человек. Учитывая, что в Москве в этот период расходовалась четверть доходов населения России, можно предположить общую численность нелегальных эмигрантов в РФ к концу периода равной 2,5 млн человек.

В 1991 г., по данным официальной статистики, численность занятых в экономике России составила 73,8 млн человек<sup>857</sup>. По тем же официальным данным, не учитывающим нелегальных работников, в 1998 г. численность занятых в экономике составила 58,4 млн человек<sup>858</sup>. С учетом нелегальных работников она составит 60,9 млн, или 82,5% к уровню 1991 г. Следовательно, исходя из количества работников, производительность труда в 1998 г. к уровню 1991 г. составит 80,6% ( $0,665 : 0,825$ ). Для более точного определения динамики производительности труда следовало бы учесть изменение продолжительности рабочего дня и недели. Даже ориентировочных данных для такого подсчета нет. Можно только предположить, что часовая производительность труда, скорее всего, снизилась меньше годовой, ибо в этот период на множестве производственных предприятий были велики целодневные простои. С другой стороны, в сфере рыночных услуг продолжительность рабочего дня намного выросла по сравнению с советским периодом.

Для оценки погодовой динамики занятости и производительности труда воспользуемся официальными данными об изменении занятости и данными о величине нелегальной занятости в 1998 г., распределив ее прирост равномерно по годам данного периода  $(2500 \text{ тыс. чел.} : 7) = 357 \text{ тыс. чел.}$  Результаты расчета представлены в табл. 5.5.

<sup>855</sup> Цит. по: Бирман И., Пяшьева Л. Статистика уровня жизни населения России. 1997. С. 114. Со ссылкой на Московские новости. № 38. 1997. С. 11.

<sup>856</sup> Там же, со ссылкой на Коммерсант-Daily. 24 октября 1997 г. С. 4.

<sup>857</sup> РСЕ 2003. М., 2003. С. 129.

<sup>858</sup> Там же.

Таблица 5.5

**Расчет занятости и производительности труда в 1992–1998 гг.**

| Показатели                                                          | 1992  | 1993 | 1994 | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1998/1991(%) |
|---------------------------------------------------------------------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|--------------|
| 1. Индекс ВВП (%)                                                   | 87,9  | 89,6 | 87,2 | 97,6  | 101,2 | 100,6 | 97,6  | 66,5         |
| 2. Численность легальных занятых, млн чел.                          | 72,0  | 70,9 | 68,5 | 64,1  | 62,9  | 60,0  | 58,4  | 79,1         |
| 3. Нелегальные иммигранты, млн чел.                                 | 0,36  | 0,72 | 1,08 | 1,44  | 1,8   | 2,16  | 2,42  |              |
| 4. Численность занятых вместе с нелегальными иммигрантами, млн чел. | 72,36 | 71,6 | 69,6 | 65,54 | 64,7  | 62,16 | 60,82 | 82,4         |
| 5. К предыдущему году (%)                                           | 98,0  | 98,9 | 97,1 | 94,2  | 98,7  | 96,0  | 97,8  |              |
| 6. Производительность труда к предыдущему году (%) (1:5)            | 89,6  | 89,7 | 89,8 | 103,6 | 102,6 | 104,8 | 99,7  | 77,7         |

**Источники:**

- 1) Динамика ВВП (табл. 5.1).
- 2) Занятость за 1992–1993 гг. — РСЕ 1994. С. 61.
- 3) Занятость в 1994 г. — РСЕ 1996. М., 1996. С. 60.
- 4) Занятость в 1995–1998 гг. — РСЕ 2003. С. 128.

Как видим, огромное сокращение ВВП произошло под влиянием двух примерно равных факторов: сокращения численности занятых и производительности труда. Вместе с тем, настораживает то обстоятельство, что сокращение производительности труда в целом по экономике оказывается значительно меньше, чем, например, по ее ведущей отрасли — промышленности. Для оценки этой разницы воспользуюсь расчетами динамики производительности труда по отдельным отраслям промышленности, произведенными Г.П. Литвинцевой на основе официальных данных Госкомстата о динамике продукции промышленности и численности занятых<sup>859</sup>. Результаты этого расчета представлены в табл. 5.6.

<sup>859</sup> Литвинцева Г.П. Производительность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск, 2001. С. 332–344.

Таблица 5.6

**Динамика производительности труда по отраслям  
промышленности РФ за 1991–1998 гг. (%)**

| <b>Отрасли промышленности</b>          | <b>1998/1991</b> |
|----------------------------------------|------------------|
| Электроэнергетика                      | 49,9             |
| Нефтедобывающая промышленность         | 39,7             |
| Нефтеперерабатывающая промышленность   | 51,2             |
| Газовая промышленность                 | 42,8             |
| Угольная промышленность                | 1,18             |
| Черная металлургия                     | 64,1             |
| Цветная металлургия                    | 62,1             |
| Нефтехимическая промышленность         | 60,0             |
| Машиностроение и металлообработка      | 52,6             |
| Лесобумажная промышленность            | 62,3             |
| Промышленность строительных материалов | 44,2             |
| Пищевая промышленность                 | 55,3             |

Среднеарифметическая по отраслям составляет 48,8%. Разница с данными по всей экономике огромная. Остается предположить, что в других отраслях экономики произошло либо значительно меньшее падение производительности труда, либо даже ее рост. В отношении реального сектора экономики (включая транспорт) это маловероятно. В секторе нерыночных услуг могло произойти меньшее падение производительности труда. Тем не менее, остается вопрос, не было ли занижено нами падение ВВП либо, в какой-то мере, — нелегальная занятость? Наконец, не сыграли ли роль структурные сдвиги в экономике в пользу отраслей с более высокой выработкой на одного человека? Для проверки этой гипотезы произведу расчет выработки валовой добавленной стоимости на одного занятого в 1998 г. Результаты расчета представлены в табл. 5.7.

Таблица 5.7

**Расчет выработки на одного занятого по отраслям экономики в 1998 г.**

| <b>Отрасли экономики</b> | <b>Объем валовой добавленной стоимости, млрд руб.</b> | <b>Численность занятых, млн чел.</b> | <b>Выработка на одного занятого, тыс. руб.</b> |
|--------------------------|-------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------|
| Промышленность           | 716,1                                                 | 14,16                                | 50,5                                           |
| Сельское хозяйство       | 134,2                                                 | 8,7                                  | 15,4                                           |

Окончание табл. 5.7

| Отрасли экономики                                                              | Объем валовой добавленной стоимости, млрд руб. | Численность занятых, млн чел. | Выработка на одного занятого, тыс. руб. |
|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|
| Строительство                                                                  | 176,3                                          | 5,09                          | 34,6                                    |
| Транспорт                                                                      | 212,3                                          | 4,0                           | 53,0                                    |
| Связь                                                                          | 47,3                                           | 0,84                          | 56,3                                    |
| Торговля, общественное питание и заготовки                                     | 490,0                                          | 9,31                          | 52,6                                    |
| Жилищно-коммунальное хозяйство, непродовольственные виды бытового обслуживания | 85,5                                           | 3,4                           | 25,1                                    |
| Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение                  | 76,1                                           | 4,46                          | 17,0                                    |
| Образование                                                                    | 83,9                                           | 5,9                           | 14,2                                    |
| Культура и искусство                                                           | 14,8                                           | 1,1                           | 13,4                                    |
| Финансы, кредит и страхование                                                  | 10,3                                           | 0,73                          | 14,1                                    |
| Управление                                                                     | 146,9                                          | 2,77                          | 53,0                                    |
| Наука и научное обслуживание                                                   | 24,5                                           | 1,3                           | 18,8                                    |

**Источники:**

- 1) Национальные счета России в 1995–2002 годах. М., 2003. С. 47.
- 2) РСЕ 2003. Ук. соч. С. 137.

Даже беглого взгляда на табл. 5.7 достаточно, чтобы понять, что структурные сдвиги играли немаловажную, но не решающую (если ориентироваться на официальные данные) роль, в отличие от динамики производительности труда в промышленности и остальной экономике. Так, выработка на одного занятого в ней оказалась почти такой же, как в торговле и связи, доля которых в ВВП в этот период быстро росла. Другое дело, если ориентироваться на альтернативные оценки объема ВВП, учитывающие восстановительную стоимость основных фондов, что резко уменьшает величину добавленной стоимости в сфере производства товаров. В этом случае, действительно, структурные сдвиги могут объяснить в большой степени разницу в результатах подсчета динамики производительности труда по промышленности и по всей экономике.

Оценка динамики основных фондов произведена исходя из исчисленного мною соотношения между восстановительной и балансовой стоимостью

в жилищном хозяйстве в 1990 г. и исчисленной также мною динамики цен на продукцию жилищного строительства и официального индекса цен на продукцию 4 отраслей инвестиционного машиностроения с учетом удельного веса продукции строительства и машин и оборудования в строительномонтажных работах. Расчет представлен в табл. 5.8.

Таблица 5.8

**Расчет объема и динамики основных фондов в 1992-1998 гг. (млрд руб.)**

| Показатели                                                                | 1992  | 1993   | 1994    | 1995    | 1996    | 1997    | 1998    | 1998/1991<br>(разы) |
|---------------------------------------------------------------------------|-------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------------------|
| 1. Полная восст. стоимость ОФ на начало года                              | 389,7 | 3155,9 | 12025,3 | 29982,7 | 45594,2 | 45030,6 | 49374,2 | 126,9               |
| 2. Износ (1х0.03)                                                         | 11,7  | 94,6   | 360,8   | 899,5   | 1367,8  | 1350,9  | 1481,2  |                     |
| 3. КВ в текущих ценах                                                     | 4,5   | 38,0   | 139,7   | 332,4   | 358,4   | 404,4   | 438,0   |                     |
| 4. Изменение объема основных фондов в млрд руб.                           | -7,2  | -56,6  | -221,1  | -567,1  | -1009,4 | -946,5  | -1043,2 |                     |
| 5. Остаточная восст. стоимость на начало года                             | 258,2 | 2385,4 | 9035,7  | 22389,1 | 33824,1 | 33142,8 | 36059,8 |                     |
| 6. То же на конец года (5-4)                                              | 251,0 | 2328,8 | 8814,6  | 21822,0 | 32814,7 | 32196,3 | 35016,6 |                     |
| 7. То же к предыдущему году (6:5)                                         | 0,972 | 0,976  | 0,975   | 0,975   | 0,970   | 0,971   | 0,971   | 0,82                |
| 8. Полная восст. стоимость на конец года (1-4)                            | 332,2 | 3099,3 | 11804,2 | 29415,6 | 44584,8 | 44084,1 | 48691,0 |                     |
| 9. Индекс цен 1 м <sup>2</sup> жилья                                      | 13,9  | 9,05   | 3,95    | 2,22    | 1,58    | 0,973   | 1,11    | 1859                |
| 10. Индекс цен на продукцию отечественного инвестиционного машиностроения | 20,2  | 10,7   | 3,7     | 3,45    | 1,43    | 1,11    | 1,14    | 4999                |
| 11. Доля СМР                                                              | 0,66  | 0,71   | 0,76    | 0,74    | 0,72    | 0,69    | 0,66    |                     |
| 12. Доля машин и оборудования                                             | 0,34  | 0,29   | 0,24    | 0,26    | 0,22    | 0,31    | 0,34    |                     |
| 13. Индекс цен инвестиций                                                 | 16,04 | 9,5    | 3,88    | 2,54    | 1,55    | 1,01    | 1,12    |                     |

Окончание табл. 5.8

| Показатели                                     | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996  | 1997  | 1998  | 1998/1991<br>(разы) |
|------------------------------------------------|------|------|------|------|-------|-------|-------|---------------------|
| 14. Восстановительная стоимость на начало года |      |      |      |      | 45594 | 45030 | 49374 |                     |
| 15. Балансовая стоимость на начало года        |      |      |      |      | 13072 | 13286 | 14125 |                     |
| 16. Соотношение ВС и БС                        |      |      |      |      | 3,48  | 3,39  | 3,49  |                     |

Примечание: 1) полная и остаточная восстановительная стоимость основных фондов на начало года исчислены исходя из их величины на конец предыдущего года и индекса цен на инвестиционные товары в данном году; 2) полная и остаточная восстановительная стоимость основных фондов на начало 1992 г. в ценах 1992 г. исчислена исходя из полной восстановительной стоимости основных фондов на конец 1991 г. (24,3 трлн руб.), остаточной стоимости — 16,1 трлн руб.<sup>860</sup> и индекса стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья в 1992 г. (13,9) и инвестиционного машиностроения (20,2) при удельном весе того и другого соответственно 49% и 25%; 3) объем капитальных вложений в текущих ценах приводится по исчислениям автора в<sup>861</sup>, значительно отличающимся в сторону повышения от официальных, что могло привести к занижению реального падения стоимости основных фондов в данный период; 4) объем и индекс стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья исчислен автором<sup>862</sup>; 5) доли СМР и оборудования исчислены по: РСЕ 1994. Ук. соч. С. 373 — за 1992–1993 гг.; РСЕ 1996. Ук. соч. С. 452 — за 1994–1995 гг.; РСЕ 2003. Ук. соч. С. 597 — за 1996–1998 гг.

Обращаю внимание на три обстоятельства, учитывая нередкие упреки в чуть ли не сознательном занижении мною результатов российской экономики (вдобавок, к более высоким, чем официальные, оценкам динамики ВВП). Во-первых, в отдельные годы (1991, 1992) исчисленный индекс цен инвестиционных товаров был ниже официального<sup>863</sup>. Во-вторых, исчисленный объем капитальных вложений также намного выше официальных во все годы анализируемого периода<sup>864</sup>. В-третьих, принимаются официальные данные о доле остаточной стоимости в полной, которые заметно завышают эту долю

<sup>860</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Альтернативная оценка макроэкономических показателей российской экономики. Новосибирск, 2011. С. 86.

<sup>861</sup> Там же. С. 41.

<sup>862</sup> Там же.

<sup>863</sup> РСЕ 1996. М., 1996. С. 376.

<sup>864</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные макроэкономические оценки развития российской экономики. Ук. соч. С. 40–41.

вследствие недооценки доли старых фондов с большей долей износа. Эти три фактора ведут к занижению размера падения основных фондов.

Особого внимания заслуживает вопрос о достоверности положенных в основу расчета показателей. Многие из них взяты из расчетов Госкомстата РФ, которые я неоднократно критиковал. Законен вопрос, почему данным показателям надо доверять в большей степени? Ключевое значение здесь имеет достоверность индексов цен на инвестиции и долей отдельных элементов инвестиций.

В то время как вопрос о достоверности официальных индексов розничных цен на потребительские товары в постсоветский период явился предметом острейших дискуссий ввиду ее завязанности на таком острейшем вопросе, как динамика уровня жизни населения, достоверность официальных оценок индексов цен на инвестиции в постсоветский период в российской экономической литературе, сколько мне известно, никем не исследовалась. С общих позиций, если исходить из мотивов хозяйственных субъектов и самого Госкомстата, не видно, почему эти индексы должны завышаться. Скорее наоборот, есть основания для их занижения и для преуменьшения выручки и прибыли (для предприятий), равно как и для более благоприятной оценки экономического положения РФ.

Для исследования вопроса о достоверности исчисленной динамики цен на жилье полезно ее сопоставить с индексом цен на продукцию промышленности строительных материалов (табл. 5.9).

*Таблица 5.9*

**В % к предыдущему году**

| Показатели                           | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997  | 1998 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|-------|------|
| Индекс цен на 1 м <sup>2</sup> жилья | 13,9 | 9,05 | 3,95 | 2,22 | 1,58 | 0,973 | 1,11 |
| Индекс цен на строительные материалы | 27,1 | 11,7 | 2,1  | 1,7  | 1,34 | 1,08  | 1,12 |

**Источники:**

- 1) Индекс цен 1 м<sup>2</sup> жилья (табл. 5.8).
- 2) Индекс цен на строительные материалы за 1992–1995 гг. — Экономические обзоры ОЭСР. Российская Федерация. Париж. 1997. С. 310.
- 3) Индекс цен на строительные материалы за 1996–1998 гг. — РСЕ. Ук. соч. С. 623.

За период 1992–1998 гг. индекс цен на жилье вырос в 1859 раз, а на строительные материалы в 1610 раз. Но уже по черной металлургии, продукция которой тоже широко используется строительством, цены выросли в 2225 раз (те же

источники). Так что цены вполне сопоставимы. Отмечу, что исчисление индекса цен на продукцию таких относительно простых отраслей как строительные материалы и черная металлургия опять же относительно несложная задача и поэтому им можно доверять.

Для проверки достоверности исчисленного индекса цен оборудования сопоставим его с индексом цен на продукцию той же черной металлургии, которая является основным поставщиком материалов для машиностроения. Цены на машины и оборудование выросли в 4999 раз, т.е. более чем в 2 раза больше по сравнению с ценами на продукцию черной металлургии. Это дает основание усомниться в достоверности индекса цен на машины и оборудование. Основания тем большие, что в советский период цены на машины и оборудование, как и рентабельность машиностроения, были сильно завышены. К тому же, известно особенно тяжелое положение российского машиностроения в 90-е гг. И, наконец, но не в последнюю очередь: поскольку спад в машиностроении был наиболее силен по сравнению, например, с той же черной металлургией, можно было ожидать более сильного падения цен именно на продукцию машиностроения для стимулирования спроса на нее. Я объясняю данный парадокс тем, что машиностроители пытались выжить в 90-е гг. при колоссальном сокращении спроса на их гражданскую продукцию и при слабой еще конкуренции импорта за счет роста цен на свою продукцию, которую вынуждены были принимать относительно платежеспособные потребители, еще не приспособленные к приобретению более дорогого импортного оборудования.

Для еще одной проверки сопоставим исчисленный мною индекс цен на инвестиционные товары с официально исчисленным за тот же период. За 1992–1998 гг. они выросли по исчисленному мною индексу в 2601 раз, в то время как по официальному — в 4305 раз<sup>865</sup>. Как минимум, это говорит о том, что исчисленный мною индекс не является завышенным, а весьма вероятно и заниженным, так как трудно заподозрить Госкомстат России в завышении индексов цен. Целесообразно дополнительно проверить исчисленный индекс цен на инвестиционные товары индексом фондоемкости производственных мощностей, что весьма трудоемко.

На основе произведенных в табл. 5.5 и 5.8 расчетов становится возможным оценить годовую динамику основных макроэкономических показателей российской экономики в 1992–1998 гг. (в % к предыдущему году). Результаты расчета представлены в табл. 5.10.

<sup>865</sup> Там же. С. 35; РСЕ 2003. Ук. соч. С. 628.

Таблица 5.10

**Динамика макроэкономических показателей экономики РФ в  
1992–1998 гг. (в % к предыдущему году)**

| <b>Показатели</b>                 | <b>1992</b> | <b>1993</b> | <b>1994</b> | <b>1995</b> | <b>1996</b> | <b>1997</b> | <b>1998</b> | <b>1998/1991</b> |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| 1. ВВП                            | 87,9        | 89,6        | 87,2        | 97,6        | 101,2       | 100,6       | 97,6        | 66,5             |
| 2. Численность занятых            | 98,0        | 98,9        | 97,1        | 94,2        | 98,7        | 96,0        | 97,8        | 85,6             |
| 3. Производительность труда (1:2) | 89,6        | 89,7        | 89,8        | 103,6       | 102,6       | 104,8       | 99,7        | 77,7             |
| 4. Основные фонды                 | 97,0        | 97,6        | 97,5        | 97,0        | 97,1        | 97,0        | 97,1        | 82,0             |
| 5. Фондоотдача (1:4)              | 90,6        | 91,8        | 89,4        | 100,6       | 104,2       | 103,6       | 100,5       | 81,0             |
| 6. Фондовооруженность (4:2)       | 98,9        | 98,6        | 100,4       | 103,0       | 98,3        | 101,0       | 99,3        | 95,8             |

Как видим, экономическое развитие России с точки зрения факторов ресурсов характеризуется сокращением и численности занятых, и основных фондов примерно в равных размерах. Одновременно, и тоже примерно в равных размерах, сократилось и использование этих ресурсов. При этом почти совпадает и роль обоих факторов в сокращении ВВП. В этом проявляется принципиальное отличие экономического кризиса 80-х гг. от экономических кризисов капитализма, когда производительность труда либо вообще не сокращалась, либо сокращалась незначительно в связи с проводившимся капиталистами сокращением числа работников в меру сокращения объема производства. Несколько меньшим было при капитализме и сокращение объема основных фондов. В этих отличиях отражались особенности возникающего российского капитализма как крайне неэффективной экономической системы.

Вместе с тем, в данный период с точки зрения динамики и эффективности ресурсов выделяются два подпериода: бурное сокращение ВВП и факторов его изменения в 1992–1994 гг. и резкое замедление сокращения ВВП и даже его небольшой рост в отдельные годы, и небольшое улучшение использования ресурсов в 1995–1998 гг., что означало минимальную рационализацию российского капитализма. Наиболее опасным для дальнейшего экономического развития России являлось непрерывное и значительное (2,5–3%) ежегодное сокращение основных фондов.

## 5.2. Структурные изменения в производстве ВВП

В 1992–1998 гг. произошли драматические изменения в структуре производства ВВП России. Они явились продолжением изменений, происходивших в 1998–1991 гг.<sup>866</sup>

Изменения в структуре экономики России в данный период складывались под влиянием ряда факторов. Во-первых, они явились реакцией на диспропорции в структуре экономики в советский период. В этом отношении они продолжали изменения структуры экономики предыдущего периода. Эти изменения в данный период шли еще более резко и быстро. Речь идет, прежде всего, о сокращении военного бремени экономики. В условиях отсутствия опасности глобального военного конфликта (то есть военного столкновения с США или блоком НАТО) в обозримом будущем и уже имеющихся огромных запасов военной техники и боеприпасов иметь военные расходы на уровне 15–20% ВВП было безумием. Значительное сокращение военных расходов произошло уже в 1991 г.<sup>867</sup> Решающий шаг в этом отношении был предпринят в 1992 г. (более подробно в главе о демилитаризации и конверсии экономики). В этом году закупки военной техники были сокращены в несколько раз<sup>868</sup>. Некоторые видные экономисты и ученые считали и это сокращение недостаточным. К ним принадлежали талантливейший бывший советский экономист И. Бирман и полковник ГРУ В. Шлыков. Они считали и принятый уровень закупок чрезмерным, не вызывавшимся военной необходимостью и непосильным для российской экономики. Учитывая огромную занятость в военной промышленности для преодоления социального недовольства, они (особенно Игорь Бирман) предлагали надолго выплачивать большие пособия высвобождаемым в военной промышленности рабочим и ИТР. Российское правительство не пошло по этому пути, и я считаю, что поступило правильно. Даже относительно хорошо оплачиваемая безработица является огромным социальным потрясением. К тому же, фактическая консервация множества военных предприятий затрудняет их последующее восстановление в случае необходимости. При этом, если верить тогдашнему министру экономики Александру Нечаеву, в ходе сокращения военных расходов в 1992 г. старались сохранить передовые военные технологии и НИОКР<sup>869</sup>. Другой проблемой была излишняя численность

<sup>866</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РФСР в 1998–1991 годы. Новосибирск, 2010. С. 166–169.

<sup>867</sup> Там же. С. 243–244.

<sup>868</sup> Точнее, на 67%, или в 3 раза. Нечаев А. Россия на переломе. М., 2010. С. 159.

<sup>869</sup> Там же. С. 147–159.

Вооруженных сил (3 млн человек). Уже в 1992 г. началось ее сокращение с доведением к середине 90-х гг. до 2,1 млн человек<sup>870</sup>.

Сокращение всех элементов военных расходов продолжалось в течение почти всего данного периода. В результате этих сокращений расходы консолидированного бюджета РФ на национальную оборону в 1998 г. составили 65,1 млрд руб., что по отношению к ВВП в этом году, равному 2629,6 млрд руб., составило 2,5%<sup>871</sup>. Эта величина примерно соответствовала доле военных расходов в ВВП подавляющего большинства западных стран. С учетом произошедшего в этот период огромного сокращения ВВП, такой уровень военных расходов, принимая также во внимание непомерное расхищение средств в ходе исполнения оборонного бюджета чиновниками Министерства обороны, практически означал почти полное прекращение закупок новой военной техники и проведения НИОКР и нищенское существование основной части военнослужащих, кроме казнокрадов-чиновников. Это означало небоеспособность Вооруженных сил РФ, что проявилось в ходе первой чеченской войны. К тому же, была в значительной степени разрушена оборонная промышленность, потеряны многие технологии и квалифицированные кадры в самой промышленности и сфере НИОКР. При всем том, в Вооруженных силах еще оставалось значительное количество военной техники и запасов боеприпасов.

Огромное абсолютное и относительное сокращение военных расходов имело колоссальное воздействие на состояние российской экономики, учитывая важнейшую роль ВПК в экономике СССР. Речь идет не только о прямом сокращении военной промышленности, которая давала в СССР больше половины продукции машиностроения и металлообработки. Эту промышленность Вооруженные силы обеспечивали сырьем и материалами и услугами многие формально гражданские отрасли экономики, такие как черная и цветная металлургия, химическая промышленность, строительство (в части оборонного строительства), нефтеперерабатывающая и даже легкая промышленность (пошив обмундирования), транспорт (перевозки военных грузов и военнослужащих). Понятно, что огромное сокращение выпуска военной продукции должно было иметь мультикативный эффект по всей экономике, как минимум до тех пор, пока она не приспособится к новой структуре конечного спроса, что было нелегко даже для несравненно более гибкой экономики США после Первой и Второй мировых войн. Прежде всего и больше всего этот негативный мультикативный эффект сказался на промышленности, что и объясняет во многом ее абсолютное и относительное (по доле в ВВП) падение в данный период. Этот негативный эффект демилитаризации мог быть со временем компенсирован успешной конверсией военной про-

<sup>870</sup> Там же. С. 145.

<sup>871</sup> Российский статистический ежегодник (РСЕ) 2003. М., 2003. С. 30, 548.

мышленности. Но именно здесь российскую экономику ожидал колоссальный провал (в отличие от американской после двух мировых войн).

Противодействующим фактором к негативному влиянию сокращения военных расходов на развитие промышленности явился экспорт высвобождаемой от выполнения военных заказов продукции. Это в меньшей степени в данный период коснулось собственно военной продукции, поскольку многие постоянные потребители советской военной техники после развала социалистического лагеря отпали, а поиск платежеспособных контрагентов шел очень медленно, и даже к концу периода экспорт военной техники оказался небольшим — несравнима ниже советского уровня, даже на нормальных коммерческих условиях (большая часть советской военной техники продавалась в кредит, который, как правило, не возвращался из-за неплатежеспособности заемщиков). Гораздо более успешно нашли выход на экспортные рынки предприятия сырьевых отраслей и производители многих полуфабрикатов с относительно неплохими качественными характеристиками. К наиболее успешным в этом отношении можно отнести алюминиевую промышленность, которая к концу 90-х гг. основную часть своей продукции экспортировала. Расширили свой экспорт в западные страны нефтяная и газовая промышленность, черная металлургия, многие другие отрасли цветной металлургии, некоторые отрасли химической промышленности.

Очень сильное влияние на производственную структуру экономики оказало огромное сокращение капитальных вложений в 90-е гг., близкое по размерам к сокращению военных расходов. Оно было связано с несколькими обстоятельствами. Первая, но далеко не самая главная причина состояла в том, что в некоторых отраслях экономики действительно был избыток производственных мощностей, дальнейшее их увеличение было нецелесообразным. Это, прежде всего, многие отрасли военной промышленности, но также и некоторые отрасли гражданского машиностроения (например, сельскохозяйственное машиностроение) или мелиорация. С другой стороны, в той же оборонной промышленности существовала острая необходимость во вложениях в конверсию. При уже тогда больших сроках службы оборудования была острая необходимость в обновлении его почти во всех отраслях экономики и замене устаревшего оборудования на более молодое и технически более совершенное и экономичное.

Наиболее важной причиной сокращения капиталовложений была острейшая нехватка финансовых ресурсов, как у государства, так и у предприятий. Доходов государственного бюджета не хватало даже для удовлетворения текущих нужд бюджетных учреждений и бюджетников (включая пенсионеров). То же самое можно сказать о предприятиях, подавляющее

большинство которых (по альтернативным оценкам) в реальном секторе экономики оказалось убыточными, даже до выплаты налогов и тем более после их выплаты, по чистой прибыли.

Резкое сокращение объема капитальных вложений имело следующие макроэкономические структурные последствия. Во-первых, резко сократилась доля строительства в ВВП. Во-вторых, резко сократился спрос на продукцию отраслей, обеспечивающих строительство материалами: черной металлургии, промышленности строительных материалов, лесной и деревообрабатывающей промышленности. В-третьих, резко сократился спрос на продукцию инвестиционного машиностроения. Лишь в небольшой степени это сокращение внутреннего спроса могло компенсироваться ростом экспорта (в черной металлургии). Сокращение объема капитальных вложений привело к дальнейшему сокращению сферы товаров в ВВП.

Сокращение расходов на приобретение военной техники и капитальных вложений, а также на помощь бывшим слаборазвитым социалистическим и развивающимся странам и, что еще более существенно, бывшим республикам СССР, казалось, должно было привести к росту личных доходов населения и производства потребительских товаров промышленностью и сельским хозяйством, жилищного строительства. Этого, однако, не произошло, что объясняется, прежде всего, огромным падением ВВП в 90-е гг. Другими макроэкономическими факторами явились огромная утечка капитала из СССР и рост импорта ряда промышленных и продовольственных потребительских товаров.

Вместе с тем, в анализируемый период произошел относительный, а по некоторым видам услуг и абсолютный, рост продукции рыночных услуг. Этот рост объяснялся, прежде всего, крайне низким объемом этих услуг в СССР. Разумеется, при в огромной степени выросшем уровне цен на рыночные услуги по сравнению с уровнем заработной платы, основная масса населения РФ не могла увеличить потребление рыночных услуг, она даже намного сократила их потребление, кроме тех услуг, без минимального уровня потребления которых невозможно было обойтись (прежде всего, жилищно-коммунальных услуг). Но состоятельные слои населения могли позволить себе увеличение их потребления даже в самом начале рассматриваемого периода (например, дорогие рестораны и иностранный туризм, платная медицина и образование). Частично рост потребления рыночных услуг состоятельными слоями населения компенсировал их падение у низкообеспеченных слоев населения.

Наконец, потребление нерыночных услуг в этот период катастрофически сократилось. Это касается здравоохранения, образования, культуры, науки, обороны и правоохранительной деятельности. Резкое сокращение объема нерыночных услуг явилось следствием резкого сокращения бюджетных расходов.

Вследствие указанных процессов произошло столь же резкое изменение доли отдельных частей созданного ВВП между производством товаров, рыночных и нерыночных услуг.

Расчет соотношения между отдельными крупными частями произведенного ВВП РФ в 1990–1998 гг. приведен в табл. 5.11.

Таблица 5.11

### Структура произведенного ВВП РФ в 1990–1998 гг., млрд руб., %

| Показатели                                   | 1990  | %     | 1995        | %     | 1998        | %     |
|----------------------------------------------|-------|-------|-------------|-------|-------------|-------|
| А. Товары                                    |       |       |             |       |             |       |
| 1. Промышленность                            | 230,7 | 37,8  | 372 110,2   | 26,0  | 716 153,6   | 27,2  |
| 2. Строительство                             | 65,0  | 10,6  | 121 258,1   | 8,4   | 176 382,9   | 6,7   |
| 3. Сельское хозяйство                        | 100,9 | 16,5  | 95 640,3    | 6,7   | 134 231,3   | 5,1   |
| 4. Лесное хозяйство                          | 0,6   | 0,1   | 1 655,8     | 0,1   | 3 162,0     | 0,1   |
| 5. Прочие отрасли материального производства | 7,6   | 1,2   | 6 207,8     | 0,4   | 17 376,5    | 0,6   |
| Итого                                        | 404,8 | 66,7  | 596 871,6   | 41,6  | 1 047 306,3 | 39,8  |
| Б. Рыночные услуги                           |       |       |             |       |             |       |
| 1. Транспорт и связь                         | 43,0  | 7,0   | 162 885,8   | 11,4  | 259 655,4   | 9,8   |
| 2. Торговля                                  | 25,4  |       |             |       |             |       |
| 3. Заготовки                                 | 2,3   |       |             |       |             |       |
| 4. Материально-техническое снабжение         | 4,2   | 5,2   | 282 399,0   | 19,7  | 489 978,6   | 18,6  |
| 5. Вычислительное обслуживание               | 1,2   | -     | 977,2       | -     | 2 231,5     | -     |
| 6. Прочие виды рыночных услуг                | -     |       | 44 685,9    | 3,1   | 125 317,9   | 4,8   |
| Итого                                        | 76,1  | 12,5  | 490 951,5   | 34,3  | 877 265,4   | 33,6  |
| В. Нерыночные услуги                         |       |       |             |       |             |       |
| Итого                                        | 74,8  | 12,2  | 247 247,9   | 17,3  | 465 009,4   | 17,7  |
| Налоги на производство и импорт              | 55,1  | 9,0   | 108 897,2   | 7,6   | 179 616,0   | 6,8   |
| ВВП                                          | 610,0 | 100,0 | 1 428 522,1 | 100,0 | 2 629 623,0 | 100,0 |

#### Источники:

1) Для 1990 г.: Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России 1961–1990. М., 2002. С.189–199.

2) Для 1995 и 1998 гг. — РСЕ 2003. С. 284–285.

Из табл. 5.11 видно, что в текущих ценах, отражающих реальную роль каждого сектора в экономике, уже к 1995 г. (то есть всего за 5 лет) произошло коренное изменение структуры российской экономики. В ней впервые доля услуг превысила долю товаров в ВВП. С 1995 по 1998 гг. этот процесс продолжался, но уже значительно медленнее. Его объективные возможности были уже в основном исчерпаны. Среди услуг особенно сильно (почти в 3 раза) выросла доля рыночных услуг. Очевидно, что даже с учетом сокращения ВВП за весь период на треть, намного возрос и абсолютный объем этих услуг.

Значительно медленнее росла доля нерыночных услуг, а их абсолютный объем, с учетом сокращения ВВП, сократился в несколько раз.

Для более полного и объективного представления о доле этих секторов в экономике России 90-х гг. следует учесть изменение цен на указанные компоненты ВВП.

Важным индикатором структурных сдвигов в создании ВВП является изменение структуры занятости в экономике. Соответствующие официальные данные представлены в табл. 5.12.

Таблица 5.12

### Структура занятости в экономике РФ в 1990–1998 гг. (в %)

| Показатели                                                                        | 1990 | 1995 | 1998   |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------|------|--------|
| Товары                                                                            |      |      |        |
| 1. промышленность                                                                 | 30.3 | 25.8 | 22.22. |
| 2. сельское хозяйство                                                             | 12.9 | 14.7 | 13.7   |
| 3. лесное хозяйство                                                               | 0.3  | 0.4  | 0.4    |
| 4. строительство                                                                  | 12.0 | 9.3  | 8.0    |
| 5. прочие отрасли материального производства                                      | 3.1  | 3.0  | 2.7    |
| Итого                                                                             | 58.6 | 53.2 | 47.0   |
| Рыночные услуги                                                                   |      |      |        |
| 1. транспорт                                                                      | 6.6  | 6.6  | 6.3    |
| 2. связь                                                                          | 1.2  | 1.3  | 1.3    |
| 3. оптовая, розничная торговля и общественное питание                             | 7.8  | 10.1 | 14.6   |
| 4. жилищно-коммунальное хозяйство, непроеизводственные виды бытового обслуживания | 4.3  | 4.5  | 5.3    |
| 5. финансы, кредит, страхование                                                   | 0.5  | 1.2  | 1.1    |
| Итого                                                                             | 20.4 | 23.7 | 28.6   |

Окончание табл. 5.12

| Показатели                                                       | 1990 | 1995 | 1998 |
|------------------------------------------------------------------|------|------|------|
| Нерыночные услуги                                                |      |      |      |
| 1. здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение | 5.6  | 6.7  | 7.0  |
| 2. образование                                                   | 7.9  | 9.3  | 9.3  |
| 3. культура и искусство                                          | 1.7  | 1.7  | 1.7  |
| 4. наука и научное обслуживание                                  | 3.7  | 2.5  | 2.0  |
| 5. управление                                                    | 2.1  | 2.9  | 4.4  |
| Итого                                                            | 21.0 | 23.1 | 24.4 |

*Источник:* РСЕ 2003. С. 137.

Как видим, данные по занятости подтверждают тенденции, отраженные в структуре производства ВВП. Тем не менее, сокращение доли занятости в сфере выпуска товаров оказывается несколько меньшим, чем по текущим ценам. Очевидно, что эта разница преимущественно связана с неодинаковым ростом цен на товары и услуги.

Для определения структуры указанных секторов воспользуюсь (при всех ее недостатках) официальными данными об их динамике в разрезе валового производства, промежуточного продукта и валовой добавленной стоимости за 1990, 1995 и 1998 гг.<sup>872</sup>

Перегруппированные в соответствии с вышеуказанной классификацией отрасли представлены в табл. 5.13 (в % к СОП 1990 г.).

Таблица 5.13

### Структура экономики РФ в 1990–1998 гг. (в % к СОП 1990 г.)

| Отрасли                                   | Вв<br>1990 | Пп<br>1990 | Вдс<br>1990 | ВВ<br>1995 | ПП<br>1995 | ВДС<br>1995 | ВВ<br>1998 | ПП<br>1998 | ВДС<br>1998 |
|-------------------------------------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|
| Товары                                    |            |            |             |            |            |             |            |            |             |
| 1. промышленность                         | 45.15      | 26.254     | 18.896      | 23,504     | 13.955     | 9.549       | 18.927     | 10.177     | 8.750       |
| 2. сельское хозяйство                     | 4.636      | 1.665      | 2.970       | 4.125      | 2.075      | 2.050       | 3.484      | 1.855      | 1.629       |
| 3. лесное хозяйство                       | 0.114      | 0.048      | 0.066       | 0.067      | 0.019      | 0.048       | 0.061      | 0.018      | 0.043       |
| 4. строительство                          | 14,716     | 6.609      | 8.107       | 6.012      | 2.792      | 3.220       | 4.411      | 2.032      | 2.379       |
| 5. прочие отрасли<br>производства товаров | 0.676      | 0.264      | 0.411       | 0.336      | 0.092      | 0.243       | 0.262      | 0.081      | 0.181       |
| Итого                                     | 65.292     | 34.917     | 30.45       | 34.044     | 18.933     | 15,11       | 27.145     | 14.163     | 12.982      |

<sup>872</sup> Данные приводятся по книге Литвицовой Г.П. Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск, 2003. Приложения п.1.12–п.1.14.

Окончание табл. 5.13

| Отрасли                                             | Вв<br>1990 | Пп<br>1990 | Вдс<br>1990 | ВВ<br>1995 | ПП<br>1995 | ВДС<br>1995 | ВВ<br>1998 | ПП<br>1998 | ВДС<br>1998 |
|-----------------------------------------------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|------------|------------|-------------|
| Рыночные услуги                                     |            |            |             |            |            |             |            |            |             |
| 1. транспорт и связь                                | 9.685      | 1.881      | 7.805       | 6.175      | 2.109      | 4.065       | 4.801      | 2.006      | 3.702       |
| 2. торговля, заготовки<br>и общепит                 | 8.189      | 2.038      | 6.152       | 6.941      | 1.786      | 5.156       | 7.062      | 1.87       | 5.191       |
| 3. информационно-<br>вычислительное<br>обслуживание | 0.043      | 0.016      | 0.027       | 0.036      | 0.014      | 0.022       | 0.035      | 0.012      | 0.023       |
| 4. операции с<br>недвижимостью                      | 0.000      | 0.000      | 0.000       | 0.471      | 0.002      | 0.469       | 0.826      | 0.019      | 0.807       |
| 5. обслуживание<br>рынка и сельского<br>хозяйства   | 0.000      | 0.000      | 0.000       | 0.843      | 0.245      | 0.599       | 0.436      | 0.113      | 0.313       |
| 6. финансы, кредит,<br>страхование                  | 0.169      | 0.024      | 0.144       | 0.356      | 0.139      | 0.217       | 0.689      | 0.449      | 0.240       |
| Итого                                               | 18.086     | 4.004      | 14.002      | 14.822     | 4.295      | 10.527      | 13.849     | 4.469      | 9.380       |
| Нерыночные услуги                                   | 16.622     | 8,972      | 8.555       | 12.814     | 5.732      | 7.082       | 13.209     | 5.115      | 8.144       |
| Всего                                               | 100.000    | 46.993     | 53.007      | 61.680     | 28.960     | 32.190      | 54.253     | 23.747     | 30.506      |

*Источник: Литвинцева Г.П. Ук. соч. Приложение. п.17–п.19.*

К этим данным, как и другим макроэкономическим данным Госкомстата, надо относиться с большой осторожностью. Тем не менее, воспользуемся ими не только за неимением лучшего, но и как исходными для анализа. Начну с определения изменения доли указанных компонентов СОП в каждом анализируемом году. Данные расчета, основанного на данных табл. 5.13, представлены в табл. 5.14 (в %).

Таблица 5.14

**Структура экономики РФ по секторам (в % к СОП 1990 г.)**

| Показатели              | Вв90   | Пп90  | Вдс90 | Вв95   | Пп95   | Вдс 95 | Вв98  | Пп98   | Вдс98  |
|-------------------------|--------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 1. товары               | 65.29  | 74.7  | 57.3  | 55.18  | 65.36  | 46.94  | 50.00 | 57.23  | 42.55  |
| 2. рыночные<br>услуги   | 18.08  | 8.52  | 26.4  | 24.02  | 14.83  | 32.70  | 25.52 | 18.82  | 30.74  |
| 3. нерыночные<br>услуги | 16.62  | 9.09  | 16.86 | 20.76  | 19.78  | 22.00  | 24.33 | 21.53  | 26.6   |
| Итого                   | 100.00 | 100.0 | 100.0 | 100.00 | 100.00 | 100.0  | 100.0 | 100.00 | 100.00 |

Табл. 5.14 демонстрирует те же тенденции, что и предыдущие таблицы в отношении структурных изменений в составе СОП. Тем не менее, имеется и существенная разница в размерах. Так, в неизменных ценах падение сектора товаров гораздо менее значительно. В 1998 г. его доля в СОП оказывается в неизменных ценах значительно меньше: 50,0%, вместо 39,8% в текущих ценах. В этом отношении занятость гораздо более точно отражает долю каждого сектора в СОП. Это не означает, что данные в текущих ценах не имеют значимого экономического содержания. Они характеризуют относительную экономическую выгодность отдельных секторов экономики, в частности, высокую выгодность сферы рыночных услуг по сравнению со сферой товаров. Как и в текущих ценах, наиболее значимые структурные изменения произошли в период 1990–1995 гг.

Наибольшее значение с точки зрения эффективности экономики имеет вопрос о доле промежуточного продукта в СОП. Известно, что советская экономика была исключительно материалоемкой. Это определялось как структурой экономики (преобладанием наиболее материалоемкой сферы товаров), так и избыточной материалоемкостью каждого сектора. В текущих ценах эта доля менялась следующим образом: 1990 г. 46,94%, 1995 г. 43,35%, 1998 г. 43,76 %. В неизменных ценах динамика такова: 1990 г. 46,95%, 1995 г. 46,95%, 1998 г. 43,76%. Таким образом, элиминирование относительного изменения цен позволило изменить и тенденцию на отдельных этапах. Снижение материалоемкости в неизменных ценах 1998 г. пришлось на период 1995–1998 гг., а не 1990–1995 гг. И это кажется более правдоподобным: именно в конце периода с завершением приватизации и усилением внешней и внутренней конкуренции появилась необходимость в экономии. Этот вывод еще более усиливается тем, что наибольшие материалоемкие структурные сдвиги произошли в первом периоде. Однако этот вывод требует проверки на секторальном уровне. На основе данных табл. 5.14 исчислена доля промежуточного продукта в каждом секторе по годам анализируемого периода. Результаты расчета представлены в табл. 5.15 (в %).

Таблица 5.15

**Доля промежуточного продукта по секторам экономики РФ  
в 1990–1998 гг. (в %)**

| Сектора           | 1990  | 1995  | 1998  |
|-------------------|-------|-------|-------|
| Товары            | 53.46 | 55.6  | 52.17 |
| Рыночные услуги   | 22.14 | 28.98 | 32.29 |
| Нерыночные услуги | 53.98 | 41.93 | 38.75 |

Данные табл. 5.15 ослабляют сделанный ранее вывод. Из трех секторов уменьшение доли промежуточного продукта произошло только в одном,

правда, самом крупном и материалоемком, и в том же направлении, что и по всей экономике. Для более определенного вывода об изменении доли промежуточного продукта оценим это изменение по наиболее важным отраслям каждого сектора (за исключением сектора нерыночных услуг, который не распределен по отраслям). Результаты представлены в табл. 5.16 (в %).

Таблица 5.16

**Доля промежуточного продукта в промышленности, транспорте и связи в 1990–1998 гг. (в %)**

| Отрасли           | 1990  | 1995  | 1998  |
|-------------------|-------|-------|-------|
| Промышленность    | 53.46 | 55.61 | 52.17 |
| Транспорт и связь | 19.42 | 34.15 | 41.78 |

*Источник:* табл. 5.13.

Вместе с тем, и эти отрасли экономики являются достаточно неоднородными. Очевидно, что добывающая промышленность, у которой падение производства было наименьшим, является намного менее материалоемкой, чем обрабатывающая промышленность. Даже выделение отдельных отраслей обрабатывающей промышленности вряд ли прояснит картину с изменением материалоемкости продукции в связи с экономией материалов, ибо они тоже являются неоднородными по материалоемкости. Неоднородны также транспорт и связь. Таким образом, использование официальных макро- и мезоэкономических данных в стоимостном выражении вряд ли, как это пыталась многочисленными расчетами сделать в цитируемой работе Г.П. Литвинцева, могут дать ответ на поставленный вопрос. Несколько более полезными могут оказаться натуральные данные, но их российская статистика собирала крайне мало. Расход топлива в электроэнергетике на один отпущенный кВт-час в 1990–1998 гг. все же несколько снизился<sup>873</sup>. Таким образом, в отношении экономии материальных ресурсов в целом достижений не видно (они были, скорее всего, в сельском хозяйстве, где определенно уменьшились потери при уборке и перевозке сельскохозяйственных продуктов и потери горючесмазочных материалов, о чем говорит сравнение их динамики с динамикой сельскохозяйственного производства).

Определенно произошли позитивные изменения в связи с сокращением производства материалоемкой и неконкурентоспособной продукции ряда отраслей обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства (животноводство). Эти отрасли, в сущности, приносили в мировых ценах отрицательную добавленную стоимость, что сразу обнаружилось, когда началась реальная конкуренция на внутреннем рынке с импортными товарами. С точ-

<sup>873</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 358.

ки зрения динамики ВВП, сокращение этих отраслей было благом. Другое дело, что в долгосрочном плане это оборачивалось катастрофой, ибо судьба экономики России определялась сырьевыми отраслями и эффективным первым их переделом (например, частью продукции черной металлургии). Я уже не говорю о неприемлемости такой структуры экономики для великой державы, какой хотя бы в силу территории является Россия. Следовало разработать программу оздоровления обрабатывающей промышленности, модернизации наиболее перспективных отраслей и предприятий. Но для этого у власти не было ни желания, ни средств. Вместо этого российская власть пассивно наблюдала за ее гибелью.

### 5.3. Изменения в распределении ВВП

В качестве исходного источника о распределении ВВП в 1990–1998 гг. использую официальные данные Госкомстата РФ с небольшими коррективами крупного российского экономиста Станислава Меньшикова. Они приведены в табл. 5.17.

Таблица 5.17

#### Распределение ВВП по образующим его доходам (в %).

| Показатели                                           | 1991  | 1992  | 1995        | 1998        |
|------------------------------------------------------|-------|-------|-------------|-------------|
| Оплата труда наемных работников                      | 43,7  | 36,7  | 45,2        | 47,2        |
| В том числе скрытая оплата труда                     | -     | -     | 10,4        | 10,1        |
| Открытая оплата труда                                | 43,7  | 36,7  | 34,8        | 36,1        |
| Скорректированная оплата труда                       | 43,7  | 36,7  | 49,0        | 41,6        |
| Чистые налоги на производство и импорт               | 4,5   | 3,4   | 7,8         | 15,2        |
| Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы | 51,9  | 59,9  | 43,0        | 37,8        |
| Смешанный доход                                      | 2,6   | 7,0   | 12,3        | 12,7        |
| Валовая прибыль                                      | 49,3  | 52,9  | 30,7(31,7)  | 25,1(30,5)  |
| Итого                                                | 100.0 | 100.0 | 99.0(100.0) | 94.6(100.0) |

*Источник:* Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. М., 2004. С. 254.

Примечание: поскольку за 1995 и 1998 гг. итог по расчетам Станислава Меньшикова не равняется 100, разница итогов отдельных статей и 100 отнесена мною к доле валовой прибыли (мои вычисления указаны в скобках).

Внесенная Станиславом Меньшиковым поправка в расчеты Госкомстата относится к трактовке величины скрытой оплаты труда. Меньшиков справедливо считает, что значительная ее часть (по его мнению, половина) относится к доходам собственников и топ-менеджеров компаний и соответственно уменьшает ее величину за счет роста прибыли, добавляя ее к валовой прибыли<sup>874</sup>.

Наиболее бросающимся в глаза изменением в структуре распределения ВВП является значительное (почти в 5 раз) расширение доли смешанных доходов. Под смешанными доходами в статистике национальных счетов понимается валовая прибыль некорпоративных частных организаций. Этот рост связан с огромным расширением почти с нуля количества этих организаций и высокой прибыльностью их деятельности в данный период, преимущественно в посреднической деятельности. В связи с этим и очень значительное (почти в 2 раза) снижение доли валовой прибыли в корпоративном секторе, преимущественно находящемся в сфере производства. Снизилась и совокупная доля валовой прибыли и смешанных доходов в ВВП. Это определило и сужение возможностей экономики не только по ее расширению, но даже по поддержанию величины имеющихся основных и оборотных фондов.

Существенным изменением является значительное повышение доли чистых налогов на производство и импорт с ничтожной величины в начале периода, несовместимый с существованием государства, до весьма заметной величины в конце периода. Следует, однако, иметь в виду, что в этот период значительная величина налогов уплачивалась в неденежной форме, что очень существенно влияло на реальные возможности бюджета в сторону уменьшения (не говоря уже о влиянии сокращения самого ВВП).

Разнонаправленное изменение доли бюджета и валовой прибыли и смешанных доходов привело к тому, что доля оплаты труда изменилась к концу периода по сравнению с началом относительно незначительно, а в 1995 г. даже выросла, однако, с учетом резкого снижения объема ВВП, она абсолютно, конечно, резко упала.

При оценке этих изменений следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, резкие изменения структуры доходов ВВП в 1991 г. по сравнению с 1990. Именно в 1991 г. доля оплаты труда наемных работников снизилась с 51% в 1990 г. до 43,6%, доля чистых налогов на производство и импорт снизилась с 11,8% до 4,4% и доля валовой прибыли в экономике выросла с 39,3% до 51,8%<sup>875</sup>.

Во-вторых, наиболее резкие изменения в структуре доходов произошли уже в начале периода.

<sup>874</sup> Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. М., 2004. С. 255.

<sup>875</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годы. Новосибирск, 2010. С. 170.

Наиболее существенным дефектом рассчитанного Станиславом Меньшиковым распределения ВВП является отсутствие в нем чистой прибыли и чистых смешанных доходов с исключением объема потребления основных фондов. Это обстоятельство очень серьезно влияет на выводы автора о распределении ВВП. При этом необходимо, разумеется, учесть реальный объем потребления основных фондов на основе их восстановительной стоимости, намного превышающей ее балансовую стоимость, исходя из которой она оценивалась в статистике национальных счетов России. Отмечу, что в отличие от существующей статистической практики отнесения к чистой прибыли валовой прибыли за вычетом налогов, я вкладываю в него другой экономический смысл, поскольку валовая прибыль, как и смешанные доходы, по Станиславу Меньшикову, уже исчислена без налогов.

Замечу, что впервые корректировка величины чистой прибыли и чистых смешанных доходов за 1991–1995 гг. с учетом переоцененных основных фондов была мною (эта часть статьи была написана мною) предпринята еще в 1997 г.<sup>876</sup> Но тогда размер основных фондов был рассчитан с учетом данных Госкомстата РФ, видимо, уже тогда отличавшихся в сторону повышения от переоценок предприятий. Тем не менее, уже тогда выявилась отрицательная величина чистой прибыли и рентабельности основных фондов в сфере производства товаров, начиная с 1993 г.<sup>877</sup>

Следующим этапом корректировки чистой прибыли за 1991 г., почти не затронутым в 1997 г. пересчетом, явился этот пересчет в 2010 г. в моей книге, посвященной экономической истории России в новейшее время. Этот пересчет учитывал исчисленную мною ранее<sup>878</sup> недооценку стоимости основных фондов и индекс цен на инвестиционные товары в 1991 г. В результате этой корректировки оказалось, что уже в 1991 г. даже с учетом весьма значительной в этом году теневой экономики чистая прибыль была минусовой<sup>879</sup>.

Впоследствии моими коллегами и мной были произведены расчеты восстановительной стоимости основных фондов ряда отраслей российской экономики. Но они относились к периоду конца 90-х гг. и начала нулевых годов. Для пересчета стоимости основных фондов по восстановительной стоимости в анализируемый период я использовал это соотношение по жилищному хозяйству. Оно носит относительно однородный характер и довольно точно отражает соотношение между балансовой и восстановительной стоимостью по основной части стоимости основных фондов — зданиям и сооружениям. Здесь содержится известное упрощение, связанное с непол-

<sup>876</sup> Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 годы: альтернативная оценка // ЭКО. № 11. 1997. С. 61.

<sup>877</sup> Там же.

<sup>878</sup> Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. Новосибирск, 2008.

<sup>879</sup> Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Ук. соч. С. 174.

ным учетом соотношения по другим элементам основных фондов, но для такого рода примерных расчетов им можно пренебречь.

К сожалению, не удалось исчислить данное соотношение для 1992 г., поскольку до 1995 г. как раз основные фонды жилищного хозяйства не подвергались переоценке<sup>880</sup>. Вследствие этого обстоятельства доля этих фондов на январь 1994 г. после переоценки составила 7,1%<sup>881</sup>, вместо 18,7% в 1990 г. Поэтому, для этого года пришлось использовать среднее соотношение восстановительной и балансовой стоимости между 1991 и 1995 гг., исчислявшееся мною ранее<sup>882</sup>. Для 1998 г. был произведен мною специальный расчет стоимости 1 м<sup>2</sup> жилой площади в текущих ценах. Вследствие того, что переоценка основных фондов в РФ была произведена с 1 июля 1992 г. (и то не по всем отраслям), балансовая стоимость основных фондов на конец 1992 г. была определена как средняя между ее стоимостью в конце 1991 г. и в конце 1992 г.

Результаты расчета объема потребления основных фондов по восстановительной стоимости представлены в табл. 5.18.

Таблица 5.18

**Объем потребления основных фондов в 1991-1998 гг.**

| Показатели                                                                                            | 1991       | 1992     | 1995           | 1998       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------|----------------|------------|
| 1. стоимость основных фондов жилищного хозяйства по балансовой стоимости на конец года, млрд руб.     | 343,0(1)   | -        | 1 994 683,0(1) | 3 850,6(1) |
| 2. жилищный фонд, млрд м <sup>2</sup>                                                                 | 2,449(3)   | 2,492(3) | 2,645(3)       | 2,738(3)   |
| 3. балансовая стоимость 1 м <sup>2</sup> жилой площади, руб., 1995 г. – тыс. руб. (3:2)               | 140,0      | -        | 754,1          | 1 406,3    |
| 4. стоимость 1 м <sup>2</sup> жилой площади по восстановительной стоимости, руб., 1995 г. – тыс. руб. | 1 670,2(2) | -        | 2 054.0(2)     | 3 249.0(4) |
| 5. соотношение восстановительной и балансовой стоимости 1 м <sup>2</sup> жилой площади (4:3)          | 11,92      | 8,6      | 2,72           | 2,31       |

<sup>880</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 260.

<sup>881</sup> Там же.

<sup>882</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Новосибирск, 2011. С. 41.

Окончание табл. 5.18

| Показатели                                                                               | 1991     | 1992     | 1995          | 1998       |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|---------------|------------|
| 6. балансовая стоимость основных фондов на конец года, млрд руб.                         | 2061(1)  | 22571(1) | 13 072 378(1) | 14246,4(1) |
| 7. восстановительная стоимость основных фондов (6x5) млрд руб, 1995 и 1998 гг. трлн руб. | 24 567,1 | 194110,0 | 35 556 676,0  | 32909,2    |
| 8. объем потребления основных фондов, млрд руб. (7x0,03)                                 | 737,0    | 5823,0   | 1,066700,0    | 987,3      |

Примечание: 1) В 1991 г. на уровне начала 1990 г. Везде: РСЕ 2003. С. 305. 2) Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Новосибирск, 2011. С. 41. Скорректированы на объем продукции строительства из статистики национальных счетов (РСЕ 2003. С. 284–285). 3) РСЕ 2003. С. 200. 4) Расчет автора. Данные за 1998 г. в деноминированных руб.

Сравним исчисленный здесь объем потребления основных фондов с исчислениями Госкомстата РФ. Результаты сравнения представлены в табл. 5.19.

Таблица 5.19

**Сравнение альтернативной о официальной оценки  
основных фондов за 1991–1998 гг.**

| Показатели                                                               | 1991  | 1992   | 1995        | 1998  |
|--------------------------------------------------------------------------|-------|--------|-------------|-------|
| 1. объем потребления основных фондов по данным Госкомстата РФ, млрд руб. | 141,5 | 2552,1 | 342 937,0   | 400,7 |
| 2. то же по данным табл. 5.18                                            | 737,0 | 5823,0 | 1 066 700,0 | 987,3 |
| 3. разница (2–1), млрд руб.                                              | 595,5 | 3279,9 | 723 763,0   | 586,6 |

**Источники:**

1) За 1991–1992 гг.: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 248–249.

2) За 1995 и 1998 гг.: Национальные счета России в 1995–2002 годах. М., 2003. С. 57, 60. Данные за 1998 г. в деноминированных руб.

Исчисления в табл. 5.19 позволяют скорректировать данные о чистой прибыли и смешанных доходах. Результаты представлены в табл. 5.20.

Таблица 5.20

**Альтернативная оценка чистой прибыли и смешанных доходов  
в 1991–1998 гг.**

| Показатели                                                                   | 1991   | 1992   | 1995       | 1998  |
|------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|------------|-------|
| 1. чистая прибыль и смешанные доходы по данным Госкомстата РФ, млрд руб.     | 485,7  | 6624,5 | 267 855,0  | 549,5 |
| 2. корректировка потребления основных фондов, млрд руб.                      | 595,5  | 3279,9 | 723 763,0  | 586,6 |
| 3. альтернативная оценка чистой прибыли и смешанных доходов, млрд руб. (1–2) | -109,8 | 3344,6 | -455 590,8 | -37,1 |

**Источники:** Те же, что и в табл. 5.19. Данные за 1998 г. в деноминированных руб.

Как видим, в трех из четырех рассмотренных годов величина чистой прибыли и смешанных доходов оказалась отрицательной, а в 1992 г. хотя и положительной, но почти в 2 раза меньше официальной. Если бы расчет в табл. 5.20 шел только по прибыли, результаты, безусловно, намного заметнее отличались бы от официальных и показывали отрицательное значение чистой прибыли. Этот результат является еще более значимым, если учесть, что в этот период ежегодно из России на десятки млрд долл. в год происходила утечка капитала.

Для оценки экономических последствий убыточности российской экономики в большую часть данного периода произведу расчет рентабельности основных фондов с учетом налогов с хозяйственных предприятий. Результаты расчета представлены в табл. 5.21.

Таблица 5.21

**Чистая рентабельность основных фондов в 1991–1998 гг.**

| Показатели                                                                                   | 1991     | 1992      | 1995     | 1998     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----------|----------|----------|
| 1. чистая прибыль и смешанные доходы, млрд руб., 1995 г. – трлн руб.                         | -109,8   | 3444,6    | -455,9   | -37,1    |
| 2. налоги на хозяйственные организации, млрд руб., 1995 г. – трлн руб.                       | 140,8(2) | 4210,5(2) | 275,7(3) | 392,4(3) |
| 3. чистые налоги и смешанные доходы за вычетом налогов (1–2), млрд руб., 1995 г. – трлн руб. | -250,6   | -765,9    | -735,6   | -429,4   |

Окончание табл. 5.21

| Показатели                                                                     | 1991    | 1992      | 1995    | 1998    |
|--------------------------------------------------------------------------------|---------|-----------|---------|---------|
| 4. восстановительная стоимость основных фондов, млрд руб., 1995 г. – трлн руб. | 24567,1 | 194 110,0 | 35556,7 | 32909,2 |
| 5. износ основных фондов, %                                                    | 36,0(1) | 42,0(1)   | 39,4(4) | 41,6(4) |
| 6. остаточная стоимость основных фондов, млрд руб., 1995 г. – трлн руб.        | 15429,4 | 112 583,0 | 21476,2 | 19120,4 |
| 7. чистая рентабельность основных фондов, % (3:6)                              | -1,6    | -0,6      | -3,4    | -2,2    |

**Источники:**

- 1) Народное хозяйство РСФСР в 1990 году. М., 1991. С. 314; Российская Федерация в 1992 г. М., 1993. С. 343.
- 2) РСЕ 1994. С. 270.
- 3) РСЕ 2003. С. 548. Без доходов Пенсионного фонда, Фонда медицинского страхования и Фонда обязательного медицинского страхования.
- 4) РСЕ 2003. С. 308.

Как видим, чистая рентабельность к основным фондам, за вычетом налогов, во все годы оказывается отрицательной. Это означает, что собственных средств предприятий не хватало даже для возмещения выбытия основных фондов. А из чистой прибыли и смешанных доходов необходимо было еще наращивать оборотные активы. Очевидно, что как раз сокращение оборотных активов (зачастую чрезмерных) являлось первой жертвой убыточности экономики, второй же было сокращение внеоборотных активов, прежде всего основных фондов.

С учетом реальной величины чистой прибыли и рентабельности, выводы, сделанные Станиславом Меньшиковым и многими другими авторами, опирающимися на данные, пусть и несколько скорректированные, статистики национальных счетов Госкомстата РФ, приходится очень сильно менять. Очевидно, что еще более чрезмерными выглядят размеры смешанных доходов, отражающие непомерные доходы «новой экономики» и ее хозяев. Но вряд ли следует считать в сложившихся условиях столь недостаточной, как считает Станислав Меньшиков, величину оплаты труда. Скорее, ее следует, на первый взгляд, признать чрезмерной, раз она привела к отрицательной величине чистой прибыли. Чрезмерной может показаться в свете отрицательной величины чистой прибыли и величина налогов на производство и импорт. Однако пропорции распределения доходов в этот период требуют более тщательного анализа и осмысления.

В условиях глубочайшего экономического кризиса 90-х гг. пропорции распределения доходов неизбежно были далеки от нормальных. В связи с анализируемой проблемой следует отметить, что огромному сокращению в этот период подверглись не только многие отрасли с отрицательной добавленной стоимостью, но, хотя и в меньшем размере, и заведомо эффективные отрасли, как нефтяная и газовая промышленность, некоторые подотрасли цветной металлургии, черная металлургия, ряд отраслей ВПК с большими экспортными возможностями. Это сужало и доходы работников этих отраслей, и инвестиционные возможности, и налоговые поступления. Следующей причиной явилось чудовищное социальное расслоение и связанные с этим уклонение от уплаты налогов и утечка капитала. Российское государство не использовало возможности пополнения доходов бюджета и сокращения социальной дифференциации за счет обложения состоятельных слоев населения. Размер налоговых поступлений, хотя и относительно вырос с начала 90-х гг., но был совершенно недостаточен для минимально необходимого финансирования бюджетных учреждений, что привело к деградации бюджетной сферы. Она была бы еще значительно больше, если бы не огромное инфляционное финансирование расходов в начале 90-х гг. и огромное увеличение государственного долга в 1995–1998 гг. Оба источника оказались очень опасными.

В условиях катастрофического снижения личных доходов основной части наемных работников в 90-е гг., кощунственно говорить о чрезмерности оплаты труда в связи с отрицательной величиной чистой рентабельности и низким размером инвестиций. Очевидно, что главными причинами этой убыточности в порядке очередности следует назвать: экономический кризис, чрезмерные доходы собственников «новой экономики», неоправданное обложение убыточных отраслей экономики при слабом обложении чрезмерных доходов населения.

## **5.4. Изменения в структуре конечного использования ВВП**

В качестве исходных для анализа структуры конечного использования ВВП, по необходимости возьму данные Госкомстата РФ. Они приведены в табл. 5.22 (в %).

Таблица 5.22

**Конечное использование ВВП в 1991–1998 гг. (в %)**

| Показатели                                          | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 |
|-----------------------------------------------------|------|------|------|------|
| 1. расходы на конечное потребление                  | 62,6 | 49,9 | 71,2 | 76,6 |
| в том числе домашних хозяйств                       | 41,4 | 33,7 | 49,3 | 54,6 |
| в том числе государственных учреждений              | 16,9 | 14,3 | 19,5 | 18,7 |
| 2. валовое накопление                               | 37,1 | 35,2 | 25,3 | 16,2 |
| 3. в том числе накопление основного капитала        | 23,8 | 24,7 | 21,2 | 17,7 |
| 4. изменение запасов материальных оборотных средств | 13,3 | 11,0 | 4,1  | -1,5 |
| 5. чистый экспорт товаров и услуг                   | 0,3  | 14,4 | 3,5  | 7,2  |

**Источник:** *Меньшиков С.* Анатомия российского капитализма. М., 2004. С. 276. По данным справочников Госкомстата РФ Российский статистический ежегодник за 2000 и 2001 гг.

Даже из этих официальных данных следует несколько важных выводов о характере структурных изменений в конечном использовании ВВП в данный период. Во-первых, кардинально уменьшилась доля валового накопления. Особенно это заметно по материальным оборотным средствам. В конце периода они даже абсолютно уменьшились. Значительно уменьшилась и доля накопления основного капитала. Резко (особенно в 1992 г.) выросла доля чистого экспорта товаров и услуг. В то же время, очень заметно выросла доля личного потребления домашних хозяйств. Эти изменения по характеру (но не по масштабам) согласуются с другими структурными изменениями в экономике и со здравым смыслом. Удивление вызывает некоторый рост доли конечного потребления государственных учреждений, учитывая бедственное положение бюджетных учреждений в этот период и, особенно, просто гигантское сокращение закупок военной техники и услуг оборонных НИОКР. Это обстоятельство вызывало законное недоумение у Станислава Меньшикова<sup>883</sup>.

Для выявления реального (с учетом теневой экономики и альтернативной оценки динамики ВВП и компонентов конечного использования ВВП) мною исчислена альтернативная оценка объема ВВП и компонентов его конечного использования в ценах 1990 г. При этом использованы расчеты динамики этих

<sup>883</sup> Меньшиков С. Анатомия российского капитализма. М., 2004. С. 281.

Таблица 5.23

## Альтернативная оценка конечного использования ВВВ в млрд руб. 1990 г. (в %)

| Показатели                                             | 1990         | 1991         | 1992          | 1993        | 1994        | 1995        | 1996        | 1996/1990(%) |
|--------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| 1. объем ВВП                                           | 720.0        | 612.0        | 548.3         | 478.1       | 416.9       | 406.9       | 411.8       | 57.2         |
| 2. конечное потребление, в том числе:                  | 522.4(75.5%) | 497.4(81.3)  | 360.7(65.8)   | 371.7(77.7) | 357.6(85.8) | 324.0(79.6) | 313.2(76.0) | 59.9         |
| 2.1. расходы домашних хозяйств на конечное потребление | 389.3(54.0)  | 373.7(61.0)  | 250.0(45.6)   | 267.0(55.9) | 254.4(51.0) | 239.9(58.9) | 231.0(56.1) | 59.3         |
| 2.2. государство                                       | 120.4(28.3)  | 106.4(17.4)  | 93.8(17.1)    | 87.8(18.4)  | 86.0(20.6)  | 66.4(16.3)  | 63.7(15.4)  | 69.7         |
| 2.3. некоммерческие организации                        | 12.7(1.7)    | 17.1(2.7)    | 16.9(3.1)     | 16.9(3.5)   | 17.2(4.1)   | 17.7(4.3)   | 18.5(4.5)   | 1.46         |
| 3. накопление, в том числе:                            | 189.0(26.2)  | 49.3(8.1)    | -53.7(-9.8)   | 109.2(22.8) | 9.4(2.2)    | 8.8(2.2)    | 38.7(9.3)   | 20.4         |
| 3.1. основного капитала                                | 168.8(23.4)  | 142.6(23.3)  | 83.4(15.2)    | 61.9(12.9)  | 49.5(11.9)  | 44.6(11.0)  | 36.6(8.9)   | 21.7         |
| 3.2. прироста запасов материальных оборотных средств   | 20.4(2.8)    | -93.3(-15.2) | -137.1(-25.0) | 47.3(9.9)   | -40.1(9.6)  | -35.8(-8.8) | 2.1(0.5)    | 10.3         |
| 4. чистый экспорт                                      | 8.6(1.2)     | 64.9(10.6)   | 241.3(44.0)   | -2.8(-0.6)  | 49.9(11.9)  | 74.1(18.2)  | 78.2(19.0)  | 909.3        |

Примечание: Объем ВВП в 1990 г. исчислен путем добавления к оценке А.Н. Пономаренко (Ук. соч. С. 214) исчисленных мною с учетом оценок исследователей теневой экономики для этого года доходов теневой экономики в размере 20% от официального ВВП, или 121 млрд руб. (Экономическая история. Т. 2. С. 172). Доходы теневой экономики распределены экспертно между потреблением домашних хозяйств и накоплением в пропорции 90 и 10, а между накоплением в оборотные фонды и основной капитал также в пропорции 90 и 10.

компонентов в уже упомянутой статье Г. Ханина и Н. Суслова и новые расчеты для 1991 г., произведенные мною для книги об экономической истории России в конечный период перестройки (в скобках доля компонентов в %). Результаты расчета представлены в табл. 5.23 (в млрд руб. в ценах 1990 г.)

Объем ВВП в 1991–1996 гг. исчислен исходя из объема ВВП в 1972 г. и альтернативных оценок динамики ВВП в 1991–1996 гг. (табл. 5.24).

Для 1991 г. динамика компонентов использования ВВП (кроме чистого экспорта) рассчитана путем дефлятирования их динамики в текущих ценах. Чистый экспорт определен как разница между ВВП и компонентами конечного потребления и накопления.

Наиболее бросающимся в глаза изменением в структуре использования ВВП по альтернативным оценкам является огромное увеличение чистого экспорта товаров и услуг. В отдельные годы эта доля достигала даже 44%. А в конце периода составила 19%. С 1991 по 1996 гг. общий чистый экспорт товаров и услуг составил 505,6 млрд руб., или, по установленному в 1990 г. официальному курсу рубля 1,8 руб. за долл., 280,8 млрд долл. Если предположить, что в 1997–1998 гг. уровень чистого экспорта капитала происходил на уровне 1996 г., когда он равнялся 78,2 млрд руб., или 43,4 млрд долл., то за весь рассматриваемый период он составил 331,7 млрд долл. (1991 г. исключен из расчета). Эта огромная сумма представляет собой преимущественно (в некоторой, небольшой части она пошла на уплату внешних займов и кредитов) утечку частного капитала из России. В особенно громадных размерах эта утечка капитала происходила в 1991–1992 гг., когда для нее были наиболее благоприятные условия. С одной стороны, валютный контроль был минимальный. С другой, были огромные возможности использования огромных резервов и запасов предприятий и государства, в том числе и дорогостоящих редких материалов, высвободившихся (похищенных) в результате сокращения Вооруженных сил и военной промышленности. Оба эти условия уменьшились в последующие годы. Но и тогда (кроме 1993 г.) эта утечка капитала была весьма велика, намного превышая величину, исчислявшуюся по данным платежного баланса России. Вместе с тем, исчисленная мною величина намного меньше исчислявшейся нами в 1997 г. (около 750 млрд долл. за 1990–1996 гг.<sup>884</sup>), что является результатом уточнения ряда показателей расчета, в первую очередь, динамики ВВП.

Другой особенностью произведенного расчета является крайне низкий уровень накопления основных фондов, который в конце периода составил ничтожную величину в 8,9% ВВП. Он, однако, вполне сопоставим с расчетами с помощью ППС для отдельных компонентов ВВП, производившихся в 90-е гг. Евростатом. Для 1996 г. они показали долю валового накопления

<sup>884</sup> Ханин Г.И., Суслов Н.И. Ук. соч. С. 60.

основных фондов в ВВП равную 10,6 %<sup>885</sup>, что подтверждает достоверность моего расчета. Причинами такого огромного сокращения доли накопления основных фондов являлись: 1) огромное сокращение ВВП, что делало излишним вложения в новые производственные мощности при избытке старых (в то же время сохранялась потребность в их замене на технологически более совершенные); 2) нехватка финансовых ресурсов у предприятий и бюджета; 3) огромная утечка капитала.

Следующей особенностью являлось огромное сокращение запасов и резервов. Частично это обуславливалось избытком запасов в ряде отраслей экономики в советское время. В большей части расхищались в пользу частных лиц действительно избыточные государственные и мобилизационные резервы. Позволяя решать самые неотложные проблемы выживания российской экономики и отдельных предприятий, данное огромное сокращение материальных оборотных средств серьезно затрудняло выход из кризиса. При восстановительном росте производства требовалось в первую очередь пополнять материальные оборотные средства в ущерб модернизации основных средств. Низкий уровень государственных и мобилизационных резервов (истинные размеры которых не были известны ни в советский, ни в постсоветский период) мог создать серьезные затруднения для экономики, и даже угрозу человеческим жизням в случае (чего никто не мог исключить) крупных природных катастроф или военных конфликтов.

Нетрудно заметить, что вследствие указанных особенностей расчета, выводы в отношении конечного использования ВВП, сделанные Станиславом Меньшиковым и мною, сильно различаются. Меньшиков делает упор на значительно более низкую долю конечного потребления домашних хозяйств в ВВП по сравнению с США. Он связывает это с увеличением прибавочной стоимости<sup>886</sup>. Между тем, в эту величину в очень большой доле входило и личное потребление новой российской буржуазии, разбогатевшего на взятках чиновничества и криминалитета. Так что дело не только и не столько в низкой доле этого компонента, сколько в его чудовищном распределении, о чем Меньшиков и сам пишет в другом параграфе<sup>887</sup>. При таком огромном социальном расслоении и уменьшении абсолютного объема ВВП по сравнению с 1990 г. почти в 2 раза, личное потребление трудящихся должно было оказаться мизерным по сравнению с советским периодом. Поражает, что низкая доля потребления домашних хозяйств произошла при колоссальном сокращении военных расходов, которые в СССР достигали 20–25% и в середине 90-х гг. снизились до 3–4 %. К тому же, намного сократились и немалые дотации бывшим союзным республикам и союзникам СССР. Куда же делись сэкономленные благодаря

<sup>885</sup> Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки макроэкономических показателей развития российской экономики. Новосибирск, 2011. С. 52.

<sup>886</sup> Меньшиков С. Ук. соч. С. 275.

<sup>887</sup> Там же. С. 262–275.

этому средства? Ответ на вопрос дает огромная (намного более высокая, чем в расчетах Меньшикова) доля чистого экспорта.

В то же время, доля средств, выделяемых даже не на накопление, а на поддержание основных фондов, оказалась мизерной. Ее не хватало, как было показано в предыдущем параграфе, даже на возмещение их физического и морального износа.

При оценке доли государственных расходов следует учитывать два обстоятельства. Во-первых, включение в их состав в советский период лишь части военных расходов. Во-вторых, огромное сокращение ВВП. Если говорить о гражданских расходах государства, эти факторы могли уравнивать друг друга. Однако, принимая во внимание катастрофическое состояние всей бюджетной сферы в этот период, можно усомниться в достоверности указанной доли.

## Приложение II

### Расчет изменения запаса материальных оборотных средств в 1991–1996 гг.

Расчет изменения материальных оборотных средств в 1991–1995 гг. приводится на основе произведенного в 1997 г. расчета динамики материальных оборотных средств путем дефлятирования их объема, исчисленного Госкомстатом РФ в системе национальных счетов России. Результаты расчета представлены в табл. 5.24 (млрд руб. в ценах 1990 г.).

Таблица 5.24

| Показатели                                                             | 1990  | 1991  | 1992   | 1993  | 1994  | 1995  | 1996  |
|------------------------------------------------------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| 1.объем материальных оборотных средств                                 | 301,0 | 207,7 | 70,6   | 117,9 | 77,8  | 42,0  | 44,1  |
| 2.индекс материальных оборотных средств (к предыдущему году)           | 1,0   | 0,69  | 0,34   | 1,67  | 0,66  | 0,54  | 1.058 |
| 3.изменение объема материальных оборотных средств (к предыдущему году) | 0     | -93,3 | -137,1 | 47,3  | -40,1 | -35,8 | 2,1   |

#### Источники:

1) Индекс материальных оборотных средств за 1990–1995 гг.: Ханин Г.И., Суслов Н.И. Ук. соч. С. 52.

2) Индекс материальных оборотных средств за 1996 г. исчислен в соответствии с их индексом в 1996 г. в текущих ценах (1,27)<sup>888</sup> и индексом потребительских цен в 1996 г. (1, 2)<sup>889</sup> и равняется 1,058.

Примечание: Следует иметь в виду, что расчеты объема материальных оборотных средств производятся статистическими органами на основе данных крупных и средних предприятий и не учитывают их величины на мелких предприятиях и тем более в теневой экономике. Это приводит к завышению их реального снижения в связи с ростом обоих этих компонентов после 1990 г. С другой стороны, есть веские основания полагать, что в общий объем национального богатства в советский и постсоветский периоды не включались государственные резервы и, возможно, также и мобилизационные резервы, аналогично тому как в него не включались запасы военной техники. Их крупное сокращение должно было привести как раз к преуменьшению реального сокращения. Возможно, что обе указанные тенденции уравнивались.

## **5.5. Общие выводы о макроэкономических изменениях в 1992–1998 гг.**

Два вопроса требуют ответа при анализе макроэкономических изменений в 1992–1998 гг. Первый: какими были их макроэкономические последствия, позитивными или негативными? Второй: если они были негативные, то почему не привели к полному развалу российской экономики ни в данный период, ни, несколько забежая вперед, в первое десятилетие XXI в.?

Наиболее негативным макроэкономическим результатом было огромное падение ВВП. По своим масштабам и продолжительности оно не имеет прецедентов в мирное время, как минимум, в истории развитых стран мира в последние три века. Лишь в небольшой степени это падение можно объяснить устранением таких пороков советской командной экономики, как сокращение гипертрофированных военных расходов и выпуск излишней и некачественной продукции, на чем настаивал Андерс Ослунд. Выпуск военной техники может быть заменен на выпуск гражданской в результате конверсии, что прекрасно осуществили многие страны мира (включая и СССР) после Первой и Второй мировых войн. Конечно, прямое сравнение тут неприемлемо. По-видимому (здесь требуется оценка специалистов), конверсия атомной и ракетной промышленности имеет дополнительные трудности, а

<sup>888</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 302.

<sup>889</sup> Там же. С. 611.

иногда и вообще невозможна. Переход к выпуску пользующейся спросом и качественной продукции нелегко, но требует, кроме времени, лишь повышенных затрат и более высоких цен, что учитывается в статистике ВВП. Между тем, конверсия, могущая, при разумном ее проведении, стать источником экономического и технологического прогресса, почти полностью провалилась, что обесценило и в значительной степени разрушило огромный военно-промышленный комплекс. Сокращение военных расходов по цепочке производственных связей привело к сокращению многих смежных с военной промышленностью отраслей.

Огромное сокращение военных расходов в то же время позволило высвободить огромные ресурсы, но не для внутреннего потребления, которое сокращалось, а для экспорта. Он стал одной из редких отраслей экономики, которая даже по официальным, явно преуменьшенным из-за сокрытия предприятиями валютной выручки данным, почти не сократилась в постсоветский период, вплоть до азиатского кризиса 1997–1998 гг. К сожалению, из-за слабого валютного контроля значительная часть экспортной выручки осела за границей.

Крайне негативную роль на текущем и особенно будущем российской экономики сыграло огромное сокращение инвестиций в основной капитал. Оно привело к огромному сокращению основного капитала в этот период, прежде всего в секторе товаров, резкому старению основных фондов, замедлению технического прогресса. Снижение капитальных вложений привело к резкому сокращению всего инвестиционного сектора промышленности, лишь в небольшой части компенсированного ее экспортом. Примерно таким же по размеру (и даже несколько большим) было сокращение капитальных вложений и инвестиционного сектора в США и Германии в период Великой Депрессии. Но в этих странах этот спад продолжался 3 года и поэтому относительно слабо сказался на состоянии этого сектора. В России он продолжался 8 лет и зачастую привел к необратимым последствиям, потере производственного потенциала многих отраслей и предприятий.

Сокращение гражданских государственных расходов привело к огромным потерям человеческого капитала. Качество и продолжительность жизни, уровень образования и здоровья основной части населения резко ухудшились. Произошла огромная утечка мозгов (и лучших мозгов) из России. И здесь многие изменения носили необратимый характер.

Следует иметь в виду, что серьезным объективным негативным фактором в этот период явился крайне низкий уровень мировых цен на нефть, особенно в 1997–1998 гг., когда они составили менее 10 долл. за баррель. Еще одним негативным фактором был азиатский кризис 1997–1998 гг.

Часть структурных макроэкономических изменений носила положительный характер, устранив явные перекосы в структуре советской экономики. Было оправдано сокращение непомерно раздувшегося в советское время ВПК. В этот период сокращение закупок вооружения еще слабо сказывалось на обороноспособности страны. И потому что запасы вооружения были огромны, и потому что риск крупномасштабной войны был минимальным. Но сокращение текущих военных расходов (и их разворовывание) уже тогда катастрофически сказалось на обороноспособности, что показала первая чеченская война.

Положительным было и значительное увеличение доли слабо развитого сектора услуг за счет сектора товаров. К сожалению, его возросшими размерами могла воспользоваться лишь небольшая часть наиболее состоятельных людей.

В краткосрочном плане положительным было и расширение внешнеэкономических связей. Оно позволило переориентировать сырьевой сектор с обеспечения убыточных по мировым ценам или излишних по объему отраслей экономики на финансирование импорта более дешевых потребительских товаров, опять-таки преимущественно для наиболее состоятельной части населения. К сожалению, часть экспортной выручки осела за границей, а импорт практически не способствовал возрождению производственного потенциала.

Вместе с тем, ни в этот, ни в последующий период не произошло полного краха российской экономики. Под полным крахом я имею в виду невыносимые для основной части населения условия жизни и необратимый развал всех хозяйственных структур. Этого можно было ожидать, учитывая масштаб и продолжительность экономического кризиса. Главными сдерживающими факторами я считаю два: наличие огромного советского наследия физического и человеческого капитала и огромное сокращение военно-промышленного комплекса. Впрочем, второй фактор является частью первого.

Основные системы жизнеобеспечения населения, прежде всего ЖКХ и электроэнергетика, несмотря на значительный износ к началу периода, могли работать в 90-е гг. с минимальным текущим ремонтом. Аварийность, конечно, росла, но не носила критического уровня, кроме отдельных регионов (особенно Дальнего Востока) и населенных пунктов. Что касается электроэнергетики, следует иметь в виду, что сокращение производственного потребления электроэнергии освобождало ресурсы для потребления электроэнергии населением и сферой бытовых услуг. Сокращение парка муниципального транспорта и степень его износа компенсировались для наиболее состоятельных слоев населения значительным ростом парка личного автомобильного транспорта и частных микроавтобусов, высвобождая оставшийся парк для перевозки менее состоятельных пассажиров. Из-за роста

тарифов на перевозки пассажиров и уменьшения их доходов уменьшилась нагрузка на транспорт, осуществляющий дальние перевозки, особенно железнодорожный и авиационный. К услугам населения оставался большой, хотя и ветшающий, жилой фонд и учреждения культурно-бытового назначения (школы, техникумы, вузы, больницы и т.д.)

Что касается сферы производства товаров, то в ней по многим отраслям были большие избытки производственных площадей и парка оборудования, и огромное сокращение капитальных вложений в эту сферу не означало необратимого сокращения ее производственных возможностей. Особенно, когда речь идет о потенциально наиболее прибыльных и конкурентоспособных отраслях (нефтяная и газовая промышленность, цветная и черная металлургия). Объем их производства сдерживался в этот период не столько дефицитом производственных мощностей, сколько ограниченностью внешнего и внутреннего спроса.

Наибольший отток капитальных вложений произошел в обрабатывающей промышленности, где большинство отраслей характеризовалось отрицательной добавленной стоимостью, и сокращение производства и производственных возможностей имело в краткосрочной перспективе даже положительный эффект. То же можно сказать и о ряде отраслей сельского хозяйства.

Огромное сокращение военных расходов высвободило ресурсы для экспорта сырья и материалов, поставлявшихся в эти отрасли, и квалифицированной рабочей силы для отраслей, продукция которых пользовалась спросом у населения и экономики (финансовые и бытовые услуги). Это можно считать своеобразной, хотя и не самой эффективной, конверсией.

Человеческий капитал, унаследованный от советской эпохи, имел немало дефектов (я о них много писал в предыдущих томах), но все же он был более или менее достаточен для выполнения необходимых функций поддержания старого производственного потенциала и сферы бытовых услуг. Его образовательный потенциал позволил, с огромными ошибками и потерями, освоить самые элементарные функции во вновь созданной финансовой сфере. Резкое снижение уровня образования еще не сказалось катастрофически на состоянии экономики, поскольку основную часть рабочей силы составляли еще старые, советские кадры.

Самым главным дефектом был даже не уровень квалификации, а крайне низкий моральный уровень, который привел к огромному росту преступности.

Слабость человеческого капитала наиболее остро сказывалась при редких попытках решения сложных научно-технических (например, космические полеты или скоростной пассажирский транспорт), управленческих задач или при военных конфликтах (первая чеченская война).

Поскольку в экономике к концу периода сохранялись еще немалые производственные резервы и резервы относительно подготовленной рабочей силы, можно было рассчитывать в среднесрочном периоде на ее рост при повышении внутреннего и внешнего спроса и улучшении внешней конъюнктуры. Такой рост мог сопровождаться и ростом капитальных вложений в расширение и модернизацию производственной базы и сферы жизнеобеспечения населения. Это и произошло в нулевые годы.

Российскую экономику в 90-е гг. могло взорвать чудовищное социальное расслоение. Мощное протестное движение, особенно в ключевых отраслях экономики, не говоря уже о революции, дезорганизовало бы экономику. Здесь проявился еще один элемент советского (и даже всего российского) наследия — общественная пассивность основной части населения. С точки зрения краткосрочных интересов экономики это оказалось благом. Для модернизации экономики — безусловным, и огромным, злом. Но в этот период власть и большая часть общества не были озабочены модернизацией — лишь выживанием.

## **Глава 6. Развитие отраслей Российской экономики в 1992–1998 гг.: реальный сектор**

### **6.1. Отрасли производственной сферы**

#### **6.1.1. Промышленность**

Промышленность больше всего пострадала в результате экономического кризиса 90-х гг. Почти все макроэкономические тенденции были неблагоприятны для промышленности: резкое сокращение военных расходов и капитальных вложений для тяжелой промышленности, сокращение доходов населения для легкой промышленности и части тяжелой промышленности, работающей на потребительский рынок, разрыв или сокращение экономических связей с бывшими социалистическими странами и республиками бывшего СССР — для тяжелой и военной промышленности. Сокращение конечных отраслей промышленности неблагоприятно сказывалось и на сырьевых отраслях и производстве полуфабрикатов. Свободный доступ иностранных товаров и услуг подавлял многие малоконкурентоспособные отрасли промышленности. В начале 90-х гг. это подавление сдерживалось заниженным (по сравнению с ППС) курсом рубля, но с середины 90-х гг., с введением твердого и завышенного курса рубля, препятствие было устранено, и теперь уже жертвами конкуренции стали и многие конкурентоспособные отрасли промышленности. В то же время этот курс рубля делал нерентабельным и экспорт многих видов сырья и готовых изделий. Колоссальный упадок отечественного НИОКР и капитальных вложений не позволял повышать конкурентоспособность промышленности. Пожалуй, только рост экспорта некоторое время облегчал положение некоторых, преимущественно сырьевых, конкурентоспособных отраслей.

Минимальные размеры падения объема промышленной продукции в данный период показывают исчисления Госкомстата РФ. Они представлены в табл. 6.1 (в % к предыдущему году, 1998 г. также к 1991 г.).

Таблица 6.1

**Динамика промышленной продукции РФ за 1992–1998 гг.  
по оценке Росстата**

| 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1998/1991 |
|------|------|------|------|------|------|------|-----------|
| 82   | 86   | 79   | 96,7 | 95,5 | 102  | 94,8 | 49,7      |

**Источник:** Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2002. С. 417. Индекс за 1992–1998 гг. — мой расчет (Г.Х.).

Как видим, даже по официальным, преуменьшенным, как будет показано ниже, данным за 1992–1998 гг. произошло колоссальное падение объема промышленной продукции — более чем в 2 раза. Сразу хочу подчеркнуть (и напомнить), что не считаю все падение ущербным для экономики. Там, где это было связано с отраслями, дававшими отрицательную добавленную стоимость, оно было, по крайней мере с краткосрочной точки зрения, оправданным.

Выделяются два периода в динамике промышленной продукции: 1992–1994 гг., когда падение было наибольшим и на которое пришлась основная часть этого падения (1994 г. составил 55,7% к 1991 г.), и 1995–1998 гг., когда падение было наименьшим — 10,8%. Очевидно, такая разница связана с тем, что основные структурные изменения в экономике России произошли именно в 1992–1994 гг.

Следует иметь в виду, что статистика Госкомстата РФ в этот период имеет серьезные дефекты, которые не позволяют полностью ей доверять<sup>890</sup>. К сожалению, произведенные преимущественно О.И. Полосовой четырьмя методами альтернативные оценки динамики промышленной продукции для этого периода (они охватывали 1996–2003 гг.) относятся только к 1996–1998 гг., но они убедительно показывают значительную недооценку Госкомстатом РФ сокращения объема промышленной продукции<sup>891</sup>.

Сравнение альтернативной и официальной оценки динамики промышленной продукции за 1996–1998 гг. представлено в табл. 6.2 (в % к предыдущему году).

Таблица 6.2

**Сопоставление альтернативной и официальной оценки изменения  
промышленной продукции в 1996–1998 гг.**

| Показатели               | 1996  | 1997 | 1998 | 1998/1995 |
|--------------------------|-------|------|------|-----------|
| 1. Госкомстат РФ         | -4,0  | 2,0  | -5,2 | -7,2      |
| 2. Альтернативная оценка | -11,5 | -1,7 | -4,4 | -16,8     |
| 3. Разница (2–1)         | -7,5  | -3,7 | 0,8  | -9,6      |

<sup>890</sup> Этот вопрос подробно рассмотрен в написанной преимущественно О.И. Полосовой главе 1 учебного пособия «Альтернативные оценки динамики производства продукции и услуг отраслей российской экономики». Новосибирск, 2011. С. 7–45.

<sup>891</sup> Там же. С. 46–109.

Как видим, альтернативные оценки показывают значительно более сильное падение объема промышленной продукции, чем оценки Госкомстата РФ. В среднем за три года это отклонение составило 3,2 процентных пункта ежегодно в сторону понижения официального индекса. Распространяя это понижение на весь период, получаем снижение официального индекса на 22,4 процентных пункта. Это, конечно, очень грубая оценка, поскольку, как мы видим, иногда, как в 1997 г., альтернативный индекс может показать меньшее снижение, чем официальный.

Не имея времени и сил для расчета альтернативной оценки за весь период всеми четырьмя методами, ограничимся четвертым методом (на основе динамики перевозки грузов промышленным железнодорожным транспортом), который для 1996 г. оказался практически идентичным средней из 4 методов<sup>892</sup>. В 1991 г. объем перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом составил 5789 млн т<sup>893</sup>, в 1998 г. 2585 млн т<sup>894</sup>, составив 44,6% к 1991 г. Это несколько меньше, чем оценка Госкомстата РФ (49,7%), и может рассматриваться в качестве наиболее объективной оценки размера спада в промышленности в данный период.

От определения динамики промышленной продукции перейду к динамике ее эффективности. Начну с динамики годовой производительности труда. Результаты расчета представлены в табл. 6.3.

Таблица 6.3

### Альтернативная оценка производительности труда за 1991–1998 гг.

| Показатели                                                                                      | 1991–1995 | 1995–1998 | 1991–1998      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|----------------|
| 1. индекс продукции промышленности (к началу периода)                                           | 0,56      | 0,8       | 0,45           |
| 2. среднегодовая численность промышленно-производственного персонала в начале периода, млн чел. | 20,1      | 16,0      | 13,2(1998 год) |
| 3. то же к началу периода                                                                       | 0,8       | 0,82      | 0,66           |
| 4. индекс годовой производительности труда (1:3)                                                | 0,7       | 0,98      | 0,68           |

#### Источники:

- 1) Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала: Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 365.
- 2) Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 341.

<sup>892</sup> Там же. С. 111.

<sup>893</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 395.

<sup>894</sup> Альтернативные оценки. Ук. соч. С. 105.

Примечание: Индекс промышленной продукции исчислен в соответствии с объемом перевозок грузов промышленным железнодорожным транспортом. Источник: Альтернативные оценки. Ук. соч. С. 105.

Из табл. 6.3 следует несколько выводов. Во-первых, об огромном для такого короткого периода сокращении численности занятых в промышленности (с учетом непромышленного персонала сокращение занятости было еще более значительным). Во-вторых, о недостаточном при таком огромном падении производства сокращении занятости. В развитых капиталистических странах в период крупных экономических кризисов (например, 1929–1932 гг.) занятость в промышленности сокращалась почти так же, как и объем производства. В этом относительно медленном сокращении занятости сказалось сохранение значительных элементов прежних социалистических экономических отношений. Имелось также, по-видимому, в виду иногда и желание сохранить персонал на случай будущего роста промышленности. Вместе с тем, видна разница между двумя периодами в развитии промышленности. Во второй период относительное сокращение было более значительным, что говорило о большей зрелости рыночных отношений в этот период. В-третьих, очевидно огромное сокращение производительности труда из-за медленного сокращения занятости. Однако во второй период практически, с учетом точности данных, уже сокращения производительности труда не произошло.

В этот период произошло огромное сокращение фондоотдачи (по основным фондам) в промышленности. Достаточно очевидно, что сокращение основных фондов в промышленности не могло происходить так быстро, как сокращение выпуска продукции. Даже при отсутствии каких-либо капитальных вложений основные фонды не могли сокращаться больше чем на 1,5–2% ежегодно (при нормах амортизации в 3%), или на 10–12% за весь период, с учетом меньшего износа при сокращении их загрузки вдвое по сравнению с нормальным. Между тем, все-таки капитальные вложения производились.

Об огромном сокращении производственных мощностей в этот период говорят детальные расчеты об их динамике, производившиеся новосибирским экономистом Н.Н. Селиверстовой на основе данных Госкомстата РФ о величине производственных мощностей по более чем 300 продуктам промышленности. По ее подсчетам, уже к 1996 г. имелось только 74,6% производственных мощностей к уровню 1990 г.<sup>895</sup> Произведенный мною расчет динамики производственных мощностей по 15 важнейшим видам продукции тяжелой промышленности показал, что их уровень в 1997 г. составил 84,4% к уровню 1990 г. и их сокращение интенсивно продолжалось и в 1998 г. по 6

<sup>895</sup> Цит. по: Суслов Н.И. Анализ взаимодействия экономики и энергетики в период рыночных преобразований. Новосибирск, 2002. С. 121.

из 7 этих продуктов<sup>896</sup>. Более сильное сокращение производственных мощностей, нежели основных фондов, объясняется более высоким уровнем износа активной части этих фондов. Огромное сокращение фондоотдачи говорило о больших резервах увеличения выпуска при наличии большого спроса в конкурентоспособных отраслях экономики.

В то же время, в этот период произошло огромное сокращение материальных оборотных фондов. О его примерных размерах говорят приводившиеся в главе 5 данные о сокращении оборотных фондов по всей экономике, значительная часть которых была сосредоточена в промышленности. Поэтому по оборотным фондам произошло значительное увеличение фондоотдачи, что неудивительно с учетом их избытка в советский период. Но и оно было чрезмерным вследствие нехватки финансовых ресурсов. Возобновление роста промышленности, поэтому, зависело не от ограниченности основных фондов, а от нехватки оборотных фондов.

В этот период произошло и очень сильное увеличение электро- и энергоемкости промышленной продукции. По весьма тщательным расчетам новосибирского экономиста Н.И. Суслова, выполненным на основе данных Госкомстата РФ о динамике промышленной продукции, в 1998 г. уровень энергоемкости промышленной продукции составил 140,5%<sup>897</sup>. С учетом завышенности официального индекса промышленной продукции рост энергоемкости был еще больше. Индекс электроемкости составил к уровню 1991 г. 140,2%<sup>898</sup>. С учетом изменения структурных сдвигов рост энергоемкости и электроемкости был, однако, значительно меньше: соответственно 27% и 26,5% к 1991 г.<sup>899</sup> Обращает на себя внимание тот факт, что основной рост электро- и энергоемкости пришелся на 1992–1995 гг. В 1996–1998 гг. он либо вообще не происходил, либо был незначительным<sup>900</sup>. Аналогичные обобщенным данным о динамике электро- и энергоемкости показывают и данные по отдельным видам промышленной продукции<sup>901</sup>. Повышение электро- и энергоемкости на основе альтернативных оценок оказывается немногим больше, так как индекс промышленной продукции по альтернативной оценке был меньше (45% и 49% соответственно).

Объясняя произошедший очень значительный рост электроемкости и энергоемкости в этот период, Н.И. Суслов обоснованно выделяет три причины: старение и физический износ основных фондов, уменьшение загрузки производственных мощностей, низкая платежная дисциплина потре-

<sup>896</sup> Исходные данные: Там же. С. 122.

<sup>897</sup> Там же. С. 118.

<sup>898</sup> Там же. С. 117.

<sup>899</sup> Там же. С. 117, 118.

<sup>900</sup> Там же.

<sup>901</sup> Там же. С. 116.

бителей топлива и электроэнергии<sup>902</sup>. По крайней мере, две последние из указанных причин позволяли надеяться на то, что при повышении загрузки производственных мощностей и повышении платежной дисциплины энерго- и электроемкость могли начать сокращаться.

Хотя мне не удалось обнаружить соответствующие данные по промышленности США в период Великой Депрессии, есть основания полагать, что близкие значения повышения электро- и энергоемкости наблюдались тогда и в этой стране. Об этом косвенно говорит сравнение индекса промышленной продукции и индекса продукции электроэнергии и добычи топлива. Так, изменения от высшей точки кризиса к низшей происходили следующим образом: обрабатывающей промышленности — 47,1%, добывающей — 38,3%, производства электроэнергии — 14,8%, угля — 40,9%, нефти — 22,1%<sup>903</sup>. Это, однако, не должно создавать представления, что столь значительное повышение электро- и энергоемкости в России в этот период было нормальным и естественным явлением. Дело в том, что разным был исходный пункт изменений этих показателей в РФ и США. В РФ они были в несколько раз выше, чем в США, и отнюдь не только из-за разницы в климате или структуре экономики, а из-за крайне расточительного их потребления. Начиная рыночные реформы, преследовали цель добиться заметного снижения этих показателей за счет, в частности, значительного роста относительных цен на топливо и электроэнергию. Они действительно относительно сильно выросли. Так, по данным Росстата, оптовые цены промышленности за 1991–1996 гг. выросли в 1282 раза, электроэнергетики — в 4165 раз, топливной промышленности — в 12662 раза<sup>904</sup>. При таком колоссальном превышении роста цен на топливно-энергетические ресурсы над оптовыми ценами и, очевидно, себестоимости продукции, росте доли затрат на топливо и электроэнергию в себестоимости продукции можно было ожидать, как минимум, стабилизации завышенных в советский период реальных расходов на топливо и электроэнергию. Но этого не произошло, что говорит о крайней неэффективности сложившегося в 90-е гг. хозяйственного механизма в промышленности. Произведенные О.И. Полосовой расчеты показали, что значительный рост электроемкости промышленной продукции происходил и в 1996–1998 гг., когда другие показатели эффективности стабилизировались<sup>905</sup>.

Для определения динамики материалоемкости продукции в этот период было произведено сопоставление динамики внутреннего потребления готового проката черных металлов и продукции машиностроения. Здесь следует сделать две оговорки. Во-первых, имеющиеся расчеты по альтер-

<sup>902</sup> Там же. С. 120–121.

<sup>903</sup> Мировые экономические кризисы 1848–1935. М., 1937. С. 393.

<sup>904</sup> Экономические обзоры ОЭСР 1996–1997 Российская Федерация. 1997. Таблица П6 (при переводе ошибочно вместо цен производителей указаны потребительские цены).

<sup>905</sup> Альтернативные оценки. Ук. соч. С. 117.

нативным оценкам динамики продукции машиностроения относятся только к 1996–1998 гг. Во-вторых, нами не учитывается потребление готового проката черных металлов строительством и предполагается, что все внутреннее потребление черных металлов относится к машиностроению.

Итак, за 1995–1998 гг. продукция машиностроения, по альтернативным оценкам, сократилась на 24,5%<sup>906</sup>. Производство готового проката черных металлов в 1995 г. составило 39 млн т, в 1998 г. — 35,2 млн т<sup>907</sup>. В 1995 г. экспортно-импортное сальдо по плоскому прокату черных металлов составило 7,2 млн т<sup>908</sup>. В 1998 г. экспортно-импортное сальдо по плоскому прокату черных металлов составило 9,45 млн т<sup>909</sup>. Внутреннее потребление готового проката черных металлов в 1995 г. составило, следовательно, 31,8 млн т, в 1998 г. 25,49 млн т, или сократилось на 20%. Произошло, следовательно, заметное снижение металлоемкости отрасли (без учета структурных сдвигов в ней).

Перейду от частных показателей к попытке определения динамики наиболее обобщающего показателя эффективности промышленности, ее рентабельности и другим финансовым показателям. Нетрудно понять, что при таком огромном падении производства рентабельность должна была резко снизиться, если не превратиться в убыточность. Так было в периоды крупнейших экономических кризисов в США, например, в период Великой Депрессии. Статистика Госкомстата РФ демонстрирует резкое падение рентабельности промышленности: по продукции — с 38,3% в 1992 г. до 12,7% в 1998 г., по активам за те же годы — с 37% до -0,2%<sup>910</sup>. Резко и непрерывно росла доля убыточных предприятий — с 7,2% в 1992 г. до 48,8% в 1998 г.<sup>911</sup> Непрерывно ухудшались и почти все другие финансовые показатели (коэффициент текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами)<sup>912</sup>.

Нетрудно показать, что фактическое ухудшение рентабельности было значительно больше. Достаточно сказать, что в этот период сохранялась огромная заниженность стоимости основных фондов, что приводило к преуменьшению объема амортизационных отчислений и тем самым к занижению затрат на производство и преувеличению объема прибыли. С другой стороны, преуменьшалась величина активов предприятий.

Нами была произведена альтернативная оценка рентабельности промышленности за 1998–2000 гг. с учетом восстановительной стоимости основных фондов<sup>913</sup>, которая показала убыточность ее в этот период.

<sup>906</sup> Там же. С. 113.

<sup>907</sup> РСЕ 2003. М., 2003. С. 363.

<sup>908</sup> РСЕ 1996. М., 1996. С. 347, 351.

<sup>909</sup> РСЕ 2003. М., 2003. С. 643, 646.

<sup>910</sup> РСЕ 2003. Ук. соч. С. 575.

<sup>911</sup> Там же. С. 571.

<sup>912</sup> Там же. С. 580.

<sup>913</sup> Методика и результаты этой оценки приведены в статье *Ханина Г.И., Иванченко Н.В.* «Альтерна-

Если говорить о факторах убыточности промышленности, то приходится исключить из их числа чрезмерную заработную плату одного работника; динамика реальной заработной платы промышленно-производственного персонала в этот период может быть исчислена только крайне приблизительно, поскольку индекс потребительских цен Госкомстата весьма ненадежен и неясны размеры финансирования промышленностью остающихся в ее распоряжении социальных фондов. Из многочисленных и противоречивых по величине показателей динамики реальных доходов в какой-то степени объективным мне представляется расчет Госкомстата РФ покупательной способности среднемесячной начисленной номинальной заработной платы в 90-е гг. по отношению к основной части продовольственных товаров. Из него следует, что по отношению к 1990 г. в 1998 г. реальная заработная плата сократилась ориентировочно на 50%. Однако этот результат, безусловно, завышает реальное падение реальной заработной платы. Во-первых, в нем не представлены непродовольственные предметы потребления, которые росли значительно медленнее, чем продовольственные. Во-вторых, здесь не учитываются услуги и главные из них расходы на ЖКХ, которые тоже росли медленнее. В-третьих, и это, возможно, самое существенное, за базу расчета взят 1990 г. Между тем, именно в 1991 г. произошло огромное сокращение доходов трудящегося населения РФ (не менее чем на 20–25%)<sup>914</sup>. С другой стороны, из-за значительных задержек в выплате заработной платы данный показатель несколько завышен. Следует также учесть, что некоторая часть заработной платы, особенно управляющему составу, выдавалась в конвертах и не попадала поэтому в статистическую отчетность. Выскажу предположение, что реальная заработная плата в этот период сократилась примерно в такой же степени, как производительность труда, т.е. примерно на треть. Следовательно, по данной статье роста затрат на производство не произошло.

Основная часть реального роста затрат на производство произошла по другим статьям. Прежде всего, за счет затрат на основные и вспомогательные материалы, топливо и электроэнергию, о чем уже говорилось выше. При этом, не только за счет их роста в физическом выражении, но и за счет более быстрого относительного роста цен на топливо и электроэнергию. Наконец, по реальным затратам на амортизацию, поскольку основные фонды промышленности сократились намного меньше, чем ее продукция.

---

тивная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годы». Вопросы статистики. № 9. 2003.

<sup>914</sup> Обоснование этого утверждения содержится во 2-м томе. С. 211, 276–277.

### 6.1.1.1. Промышленность средств производства и вооружения

Начать оценку развития промышленности средств производства целесообразно с динамики производства важнейших видов ее продукции. Она представлена в табл. 6.4.

Таблица 6.4

#### Объем производства промышленных средств производства в 1991–1998 гг. в натуральном выражении

| Виды продукции                               | Единица измерения | 1991 | 1995  | 1995/1991 | 1998    | 1998/1995 | 1998/1991 |
|----------------------------------------------|-------------------|------|-------|-----------|---------|-----------|-----------|
| Топливо-энергетический комплекс              |                   |      |       |           |         |           |           |
| 1. электроэнергия                            | млрд квт-ч        | 1068 | 860,0 | 0,8       | 827     | 0,96      | 0,77      |
| 2. нефть, включая газовый конденсат          | Млн т             | 482  | 307   | 0,64      | 303     | 0,99      | 0,63      |
| 3. газ естественный                          | млрд м³           | 643  | 595   | 0,93      | 591     | 0,99      | 0,92      |
| 4. уголь                                     | млн т             | 363  | 263   | 0,72      | 232     | 0,88      | 0,64      |
| Черная металлургия                           |                   |      |       |           |         |           |           |
| 5. сталь                                     | млн т             | 77,1 | 51,6  | 0,67      | 43,7    | 0,85      | 0,57      |
| 6. готовый прокат черных металлов            | млн т             | 55,1 | 39,0  | 0,71      | 35,2    | 0,9       | 0,64      |
| 7. железная руда                             | млн т             | 90,8 | 78,3  | 0,86      | 72,6    | 0,93      | 0,8       |
| Химическая промышленность                    |                   |      |       |           |         |           |           |
| 8. серная кислота                            | млн т             | 11,6 | 6,9   | 0,59      | 5,8     | 0,84      | 0,5       |
| 9. сода кальцинированная                     | млн т             | 3,05 | 1,82  | 0,6       | 1,54    | 0,85      | 0,5       |
| 10. химические волокна и нити                | тыс. т            | 529  | 216   | 0,41      | 133     | 0,61      | 0,25      |
| 11. синтетические смолы и пластмассы         | тыс. т            | 2863 | 1804  | 0,61      | 1618    | 0,9       | 0,55      |
| 12. минеральные удобрения                    | млн т             | 15,0 | 9,64  | 0,64      | 9,38    | 0,97      | 0,62      |
| Лесная и деревообрабатывающая промышленность |                   |      |       |           |         |           |           |
| 13. вывозка древесины                        | млн м³            | 269  | 116   | 0,43      | 78,2    | 0,67      | 0,29      |
| 14. пиломатериалы                            | млн м³            | 65,8 | 26,5  | 0,4       | 18,50,7 | 0,7       | 0,28      |
| 15. целлюлоза                                | млн т             | 6,4  | 4,2   | 0,66      | 3,2     | 0,76      | 0,5       |
| 16. бумага                                   | млн т             | 4,76 | 2,77  | 0,58      | 2,45    | 0,88      | 0,51      |

Окончание табл. 6.4

| Виды продукции                                   | Единица измерения          | 1991 | 1995 | 1995/1991 | 1998 | 1998/1995 | 1998/1991 |
|--------------------------------------------------|----------------------------|------|------|-----------|------|-----------|-----------|
| Машиностроение и металлообработка                |                            |      |      |           |      |           |           |
| 17. турбины                                      | млн квт                    | 10,8 | 5,1  | 0,47      | 2,9  | 0,56      | 0,27      |
| 18. генераторы к турбинам                        | млн квт                    | 6,7  | 2,8  | 0,42      | 2,9  | 1,03      | 0,43      |
| 19. электродвигатели переменного тока            | млн квт                    | 14,6 | 3,9  | 0,27      | 2,7  | 0,69      | 0,18      |
| 20. металлорежущие станки                        | тыс. шт.                   | 67,5 | 18,0 | 0,27      | 7,6  | 0,42      | 0,11      |
| 21. станки с числовым программным управлением    | тыс. шт.                   | 12,8 | 0,3  | 0,002     | 0,1  | 0,33      | 0,01      |
| 22. кузнечно-прессовые машины                    | тыс. шт.                   | 23,8 | 2,2  | 0,09      | 1,3  | 0,59      | 0,05      |
| 23. проходческие комбайны                        | шт.                        | 415  | 128  | 0,31      | 70   | 0,56      | 0,16      |
| 24. турбобуры                                    | тыс. шт.                   | 10,3 | 0,9  | 0,09      | 1,1  | 1,2       | 0,11      |
| 25. тракторы                                     | млн л.с.                   | 18,7 | 1,9  | 0,1       | 1,0  | 0,52      | 0,05      |
| 26. комбайны зерноуборочные                      | тыс. шт.                   | 55,4 | 6,2  | 0,11      | 1,0  | 1,6       | 0,02      |
| 27. экскаваторы                                  | тыс. шт.                   | 21,1 | 5,2  | 0,25      | 3,3  | 0,63      | 0,16      |
| 28. бульдозеры                                   | тыс. шт.                   | 11,7 | 2,4  | 0,2       | 1,6  | 0,66      | 0,14      |
| 29. ткацкие станки                               | тыс. шт.                   | 17,6 | 1,9  | 0,11      | 0,2  | 0,11      | 0,01      |
| Промышленность строительных материалов           |                            |      |      |           |      |           |           |
| 30. цемент                                       | млн т                      | 77,5 | 36,5 | 0,47      | 26,0 | 0,71      | 0,33      |
| 31. сборные железобетонные конструкции и изделия | млн м³                     | 75,1 | 28,1 | 0,37      | 14,7 | 0,52      | 0,2       |
| 32. строительный кирпич                          | млрд шт. условного кирпича | 23,7 | 13,9 | 0,58      | 9,6  | 0,69      | 0,4       |

**Источники:**

- 1) Для 1991 г. — РСЕ 1994. М., 1994. С. 318–326.
- 2) Для 1995 и 1998 гг. — РСЕ 2003. М., 2003. С. 354–379.

Следует отметить, что в представленном в табл. 6.4 перечне отраслей и продуктов отсутствует цветная металлургия, поскольку данные о производстве отдельных ее продуктов не публикуются. Кроме того, машиностроение и металлообработка представлены в перечне только продукцией гражданского назначения и в нем отсутствует производство товаров культурно-

бытового назначения. Поэтому для полной характеристики рассматриваемой сферы промышленности необходимо учесть эти два обстоятельства.

Для обобщенной характеристики динамики отдельных отраслей промышленности средств производства мною был исчислен на основе динамики приведенных в табл. 6.4 продуктов индекс продукции средств производства отдельных отраслей промышленности как среднеарифметическая динамики отдельных продуктов (за исключением станков с программным управлением) за 1991–1998 гг. Результаты расчета представлены в табл. 6.5.

Таблица 6.5

**Индекс продукции отраслей промышленности за 1991–1998 гг.**

| Отрасли промышленности                                          | Количество продуктов | Индекс |
|-----------------------------------------------------------------|----------------------|--------|
| 1. топливно-энергетический комплекс                             | 4                    | 0,74   |
| 2. черная металлургия                                           | 3                    | 0,67   |
| 3. химическая промышленность                                    | 5                    | 0,48   |
| 4. лесная и деревообрабатывающая промышленность                 | 3                    | 0,39   |
| 5. инвестиционное гражданское машиностроение и металлообработка | 12                   | 0,14   |
| 6. промышленность строительных материалов                       | 3                    | 0,31   |
| Среднеарифметическая для 6 отраслей                             |                      | 0,45   |

*Источник:* Табл. 6.4.

Может возникнуть вопрос: насколько правомерно производить оценку индекса промышленной продукции по очень ограниченному кругу продуктов? В связи с этим отмечу, что в набор включены важнейшие продукты указанных отраслей, что обеспечивает примерную представительность их продукции. Указанный пример исчисления индекса успешно использовался западными экономистами (Колиным Кларком и Наумом Ясным) для характеристики динамики советской промышленности в 30–40-е гг. О.И. Полосова показала очень слабую зависимость величины индекса физического объема промышленной продукции от числа включенных в расчет продуктов для конца 90-х гг.<sup>915</sup> Обращает на себя внимание то обстоятельство, что среднеарифметический индекс 6 отраслей совпадает с исчисленным нами индексом по всей промышленной продукции за этот период.

<sup>915</sup> Ханин Г.И., Полосова О.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки динамики производства продукции и услуг отраслей российской экономики. Новосибирск, 2011. С. 66. Сравнивался индекс с числом продуктов 108, 47, 28 и 16.

При анализе дифференциации динамики продукции отдельных отраслей видно, что она ухудшается от производства сырья к выпуску конечной продукции. Наименьшим является сокращение производства в топливно-энергетическом комплексе. Это определялось следующими факторами. В его продукции (кроме электроэнергетики) была значительной и увеличивалась доля экспорта. Практически неизменным оставался объем потребления этих продуктов населением. Вследствие роста электроемкости и энергоемкости в промышленности и всей экономике также относительно медленнее падало их производство.

На втором месте находилась продукция черной металлургии, относительная конкурентоспособность которой позволяла увеличивать объем ее экспорта, что сдерживало объем падения производства. Особенно это очевидно в наиболее простом виде продукции, как производство железной руды.

Более быстро происходило падение производства в отраслях, производящих не только сырье, но и в значительном количестве полуфабрикаты: химическая промышленность, лесная и деревообрабатывающая промышленность и промышленность строительных материалов. Они все же имели возможность увеличивать абсолютно или относительно экспорт (например, экспорт минеральных удобрений). И наибольшим было падение в отраслях, обеспечивающих инвестиции и военные расходы, которые в этот период подверглись огромному сокращению (инвестиционное машиностроение и промышленность строительных материалов).

Для определения динамики производительности труда по отраслям промышленности был исчислен индекс численности промышленно-производственного персонала млн чел. за 1991–1998 гг. Результаты расчета представлены в табл. 6.6.

Таблица 6.6

**Индекс численности промышленно-производственного персонала  
в 1991–1998 гг.**

| <b>Отрасли промышленности</b>                         | <b>1991</b> | <b>1998</b> | <b>1998/1991</b> |
|-------------------------------------------------------|-------------|-------------|------------------|
| 1. электроэнергетика                                  | 0,56        | 0,84        | 1,5              |
| 2. топливная промышленность                           | 0,81        | 0,79        | 0,98             |
| 3. черная металлургия                                 | 0,77        | 0,67        | 0,87             |
| 4. цветная металлургия                                | 0,6         | 0,48        | 0,8              |
| 5. машиностроение и металлообработка                  | 9,1         | 4,85        | 0,53             |
| 6. химическая и нефтехимическая                       | 1,11        | 0,88        | 0,78             |
| 7. лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 1,72        | 1.03        | 0,6              |
| 8. промышленность строительных материалов             | 1,07        | 0,71        | 0,66             |

**Источники:**

- 1) Для 1991 г. — РСЕ 1994. М., 1994. С. 65.
- 2) Для 1998 г. — РСЕ 2003. М., 2003. С. 356–376.

Как и следовало ожидать, сокращение численности промышленно-производственного персонала по отраслям промышленности соответствует тенденциям в изменениях объема промышленной продукции по этим отраслям. Изумление вызывает только электроэнергетика, где, несмотря на сокращение объема производства, численность занятых выросла в полтора раза. Очевидно, что это стало возможным прежде всего в результате монопольного положения этой отрасли, позволившей ей взвинчивать цены. Хотя возможно, были и другие причины.

На основе данных табл. 6.5 и 6.6 становится возможным исчислить индекс производительности труда по отраслям промышленности за 1991–1998 гг. Результаты расчета представлены в табл. 6.7.

Таблица 6.7

**Расчет индекса производительности труда по отраслям  
промышленности в 1991–1998 гг.**

| <b>Отрасли промышленности</b>                               | <b>Индекс<br/>продук-<br/>ции</b> | <b>Индекс численно-<br/>сти промышленно-<br/>производственного<br/>персонала</b> | <b>Индекс производи-<br/>тельности<br/>труда</b> |
|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1. электроэнергетика                                        | 0,77                              | 1,5                                                                              | 0,51                                             |
| 2. топливная<br>промышленность                              | 0,73                              | 0,98                                                                             | 0,74                                             |
| 3. черная металлургия                                       | 0,67                              | 0,87                                                                             | 0,77                                             |
| 4. цветная металлургия                                      | 0,59                              | 0,8                                                                              | 0,73                                             |
| 5. инвестиционное<br>машиностроение и<br>металлообработка   | 0,14                              | 0,53                                                                             | 0,26                                             |
| 6. химическая и<br>нефтехимическая                          | 0,48                              | 0,78                                                                             | 0,61                                             |
| 7. лесная,<br>деревообрабатывающая и<br>целлюлозно-бумажная | 0,39                              | 0,6                                                                              | 0,65                                             |
| 8. промышленность<br>строительных материалов                | 0,31                              | 0,66                                                                             | 0,47                                             |

**Источники:** Табл. 6.6 и 6.7. Индекс продукции электроэнергетики исчислен по производству электроэнергии. Индекс продукции топливной промышленности — как среднеарифметическая индексов трех видов продукции топливной промышленности. Индекс продукции цветной металлургии — по данным Госкомстата РФ (*Литвинцева Г.П.* Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск, 2003. табл. П.3.7.)

Динамика производительности труда также следует тенденциям динамики продукции: она снижается тем больше, чем снижается выпуск продукции. Наибольшие отклонения и с количественной и, особенно, с качественной стороны касаются двух отраслей промышленности: электроэнергетики, где, несмотря на минимальное сокращение производства, произошло большее, чем в среднем по промышленности, сокращение производительности труда, и машиностроения и металлообработки, где вполне ожидаемое быстрое сокращение производительности труда оказалось просто колоссальным: практически в 4 раза.

Учитывая огромный удельный вес машиностроения и металлообработки в промышленности РФ периода и значимость ее продукции для любой среднеразвитой страны, и тем более такой великой, как Россия, необходимо особо остановиться на ее развитии в данный период. Иначе как катастрофой сокращение продукции, ее инвестиционной гражданской части (как мы покажем ниже, не меньше сократилась и ее потребительская и оборонная часть) назвать нельзя. Кстати, по данным Госкомстата РФ, падение составило 2,5 раза<sup>916</sup> — тоже совсем немало, но не так катастрофично. Очевидно, что именно машиностроение и металлообработка открывали наиболее благоприятные условия для искажения реального сокращения выпуска продукции в силу того, что продукция ряда ее отраслей оценивалась на основе выпуска в стоимостном выражении с поправкой на сомнительно исчисляемый индекс оптовых цен. Сомневающимся в объективности исчисленного мною индекса советую еще раз взглянуть на падение отдельных видов продукции этой отрасли, включенных в набор продуктов. Продукция некоторых из них упала в этот период в 20–100 раз.

Анализ масштабов сокращения продукции гражданского машиностроения по видам вскрывает его главные причины: отчаянное финансовое положение потребителей продукции и избыток соответствующего оборудования даже в советское время, значительно усилившийся после уменьшения загрузки производственных мощностей в 90-е гг. Чаще всего обе причины совпадали. Так, наибольшее сокращение наблюдалось в сельскохозяйственном машиностроении, где был избыток парка оборудования еще в советский период и сложилось отчаянное финансовое положение в 90-е гг. вследствие падения производства и прекращения сельскохозяйственных субсидий. Огромное сокращение выпуска металлообрабатывающего оборудования также объяснялось его избытком в советское время и тяжелым финансовым положением и гражданского, и оборонного машиностроения. Просто рухнуло в 90-е гг. производство хлопчатобумажных и других тканей, что привело к огромному сокращению заказов на ткацкие машины. В то же время качество и издержки

<sup>916</sup> Литвинцева Г.П. Ук. соч. Приложение П.3.7.

производства этих видов оборудования не позволяли увеличить объем экспорта, который даже сократился из-за распада СЭВ и кризиса в странах бывшего СЭВ и бывшего СССР, а также экономического кризиса в этих странах и конкуренции западных изделий. Обращает на себя внимание колоссальный спад выпуска наиболее прогрессивного оборудования — станков с числовым программным управлением. Он свидетельствовал о примитивизации российской промышленности в этот период и непосредственно был вызван и невысоким их качеством и упадком основного их потребителя — отраслей машиностроения ОПК (оборонно-промышленного комплекса).

Общие причины столь стремительного падения этой отрасли уже приводились и нет необходимости повторять их. Столь же огромное сокращение было и в США в период Великой Депрессии. Но там оно все же продолжалось 4 года, а в России (с учетом и 1991 г.) 8 лет. И это отличие имело огромное качественное значение. Наиболее важным в этом отношении является влияние столь сильного и длительного сокращения на возможности возрождения этой отрасли. Уже одно сокращение численности работающих в два раза имело в этом отношении очень важное значение. Очевидно, что увольнялись из этой отрасли (помимо больных и пенсионеров) работники наиболее продуктивных возрастов и чаще всего наиболее энергичные, способные найти себе применение в других, лучше оплачиваемых отраслях. Важно проанализировать, хотя бы на качественном уровне (из-за недостатка количественных данных для всего периода), каким образом при таком огромном сокращении производства и особенно производительности труда вообще могла сохраниться эта отрасль. Прежде всего, благодаря огромному сокращению реальной заработной платы. В советский период среднемесячная заработная плата работников этой отрасли была несколько выше средней по промышленности и занимала 6-е место среди 8 отраслей средств производства, лишь незначительно отставая от занимавших 4–6 место<sup>917</sup>. В 1998 г. она занимала 8-е место, значительно отставая от средней по промышленности<sup>918</sup>. К тому же, зачастую в этой отрасли наблюдались самые большие задержки заработной платы.

Важное значение имело сокращение парка оборудования, частично путем сдачи в металлолом, частично (лучшего) путем продажи за границу в развивающиеся страны и Китай, а также частному сектору (например, ремонтным мастерским). Машиностроительные предприятия экономили на ремонте оборудования и зданий, чаще всего вообще его не производя. Помещения нередко не отапливались и не освещались. Вечерние смены, требующие освещения, отменялись. Значительная часть производственных пло-

<sup>917</sup> Промышленность СССР. М., 1987. С. 127.

<sup>918</sup> Промышленность России. 2005.

щадей отдавалась в аренду под склады, офисы и торговые и выставочные предприятия. НИОКР чаще всего не производился, заводские лаборатории и опытные цеха в подавляющем большинстве случаев ликвидировались. Закрывались заводские учреждения культурно-бытового назначения (детские сады, санатории и дома отдыха, клубы).

Для возрождения отрасли особенно разрушительные последствия имела деградация трудового потенциала и научно-конструкторской базы.

Отдельно следует остановиться на состоянии и динамике военного машиностроения. Проблема исключительно сложная со статистической точки зрения. Прежде всего, в связи с закрытостью отрасли, которая, конечно, уменьшилась по сравнению с советским периодом, но сохранилась. Госкомстат РФ не дает внятных объяснений своей методике оценки динамики ОПК. Вряд ли при ее оценке используются данные об объеме производства в натуральном выражении, которые не приводятся поэтому и в статистических справочниках. Следовательно, речь идет, скорее всего, о дефлятировании выпуска в стоимостном выражении, при котором используются индексы цен на продукцию, сопоставимость которой часто очень трудно определить. Во-вторых, в продукции ОПК практически невозможно выделить собственно машиностроение, хотя оно, безусловно, составляет основную часть ОПК. Продукция Минатома входит и в химическую промышленность, и в цветную металлургию. Но из-за отсутствия более детальных данных по отраслям ОПК придется принимать ее продукцию как входящую только в машиностроение.

В качестве исходных для дальнейшей оценки воспользуюсь официальными данными о динамике ОПК за 1991–1996 гг. Они приведены в табл. 6.8 (в % к 1991 г.).

Таблица 6.8

### Индекс продукции ОПК в 1991–1996 гг.

| Показатели               | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Объем товарной продукции | 100  | 80,4 | 64,6 | 39,2 | 31,2 | 22,2 |
| Военная                  | 100  | 49,5 | 32,5 | 19,9 | 16,6 | 12,2 |
| Гражданская              | 100  | 99,6 | 85,6 | 42,6 | 41,3 | 29,0 |

*Источник:* Рассадин В.Н. Оборонно-промышленный комплекс России. М., 2003. С. 146.

Как видим, даже по официальным данным и только к 1996 г. продукция военной промышленности сократилась по сравнению с 1991 г. в 8,2 раза. При этом сокращение военной продукции ОПК шло более чем в два раза

быстрее, чем гражданской. В целом же, продукция ОПК в 1996 г. сократилась по сравнению с 1991 г., по официальным данным, в 4,54 раза. Можно полагать, что основное сокращение ОПК произошло именно в этот период. Во всяком случае, в 1999 г., по сравнению с гораздо большим уровнем 1990 г., она составила те же 22,2%<sup>919</sup>.

Практически невозможно проверить достоверность официальных данных о динамике военного производства в РФ в этот период. С одной стороны, экспорт военной техники сократился только в 2,5 раза — с 10 до 4 млрд долл.<sup>920</sup> В то же время произошло огромное сокращение поставок вооружения для собственных Вооруженных сил. Но, поскольку неизвестны размеры этих поставок в долларовом исчислении в 1991 г., определить общий индекс невозможно. Следует учесть, что помимо конечной продукции предприятия военной промышленности поставляли для Вооруженных сил запасные части, производили модернизацию и капитальный ремонт оружия.

Опираясь, в силу необходимости, на официальные данные о динамике военного производства, можно сделать вывод, что по средствам производства и военной технике индекс продукции машиностроения составил к 1991 г. (при предположении о равенстве этих величин в 1991 г. и 1998 г.) примерно 7,5 раза<sup>921</sup> по средствам производства и 8 по военной технике). Остается определить индекс по товарам культурно-бытового назначения долговременного пользования, производившимся машиностроением и металлообработкой. Этот вопрос рассмотрен в следующей части параграфа. Как следует из табл. 6.9., потребительская часть машиностроения к уровню 1991 г. составила 0,14, т.е. примерно столько же, сколько инвестиционная и военная части. Таким образом, выводы о состоянии машиностроения и металлообработки, сделанные мною на основе анализа его инвестиционной части, остаются справедливыми для всей отрасли. Теперь становится возможным определить динамику и других показателей этой важнейшей отрасли, кроме производительности труда.

Начну с динамики энерго- и электроемкости. По данным, приведенным в книге Н.И. Суслова, потребление электроэнергии в машиностроении и металлообработке в 1998 г. составило по отношению к уровню 1991 г. 48,2%<sup>922</sup>. Если исходить из индекса объема производства в отрасли в этот период, равного 0,14, получается индекс электроемкости равный 3,4 раза. Потребление энергии в 1998 г. по сравнению с 1991 г. в машиностроении и металлообработке составило 49%<sup>923</sup>. Следовательно, индекс энергоемкости оказался рав-

<sup>919</sup> Галлиев А. Оборонная инициатива // Эксперт. № 40. 2000. С. 26.

<sup>920</sup> Независимое военное обозрение. № 42. 2000. С. 5.

<sup>921</sup> Многочисленные примеры огромных размеров этого сокращения приводятся в докладе председателя Комитета Государственной Думы РФ по обороне генерала Л.Я. Рохлина в начале 1998 г. // Советская Россия. 17 января 1998 г.

<sup>922</sup> Суслов Н.И. Анализ взаимодействий экономики и энергетики. Новосибирск, 2002. Приложение 3.1.

<sup>923</sup> Рассчитано исходя из официального индекса продукции, равного 40% и роста энергоемкости,

ным тем же 3,4 раза. Следовало ожидать, что индекс электро- и энергоемкости окажется намного больше (более чем в 3 раза), чем по всей промышленности, а разница в потреблении электроэнергии и энергии — намного меньше. На поддержание неиспользуемых производственных мощностей требуется намного большая доля потребления электроэнергии и топлива, так как уровень их использования в машиностроении и металлообработке был намного ниже, чем по всей промышленности. Тем не менее, столь колоссальное повышение этих показателей вызывает вопрос: не занижен ли исчисленный мною индекс продукции машиностроения и металлообработки?

Для определения динамики материалоёмкости продукции отрасли целесообразно сопоставить ее динамику с потреблением в ней проката черных металлов — основного конструкционного материала отрасли. Для этого необходимо из общего объема производства проката черных металлов вычесть его экспортно-импортное сальдо. Первая трудность, которая здесь возникает, состоит в том, что эти данные впервые публикуются с 1992 г. Поэтому и индекс продукции отрасли необходимо исчислить за 1992–1998 гг.

Начну со второй проблемы. Индекс продукции машиностроения и металлообработки за 1992 г. в сравнении с 1991 г. мною был исчислен по той же номенклатуре продукции, что и за 1991–1998 гг. По продукции инвестиционного назначения он составил 0,75, по потребительским товарам 0,83, индекс военной продукции ОПК составил 0,495<sup>924</sup>. Для исчисления совокупного индекса продукции машиностроения воспользуюсь (за неимением отечественных данных) расчетами американских экономистов из компании *Planecon* соотношения этих трех частей для 1990 г. (в ценах 1984 г.): инвестиционные товары — 70 млрд руб. (37%), потребительские товары — 30 млрд руб. (16%), военная продукция — 90 млрд руб. (47%), всего 190 млрд руб.<sup>925</sup> Совокупный индекс получается равным 0,64. Отсюда индекс продукции машиностроения и металлообработки за 1992–1998 гг. получается равным 4,48 (7х0,64).

В 1992 г. производство готового проката черных металлов составило 46,8 млн т<sup>926</sup>. Экспорт — 7 млн т, импорт — 7,7 млн т<sup>927</sup>. Экспортно-импортное сальдо — 0,7 млн т. Таким образом, внутреннее потребление проката черных металлов составило в 1992 г. 47,5 млн т. В 1998 г. производство готового проката черных металлов составило 35,2 млн т, доля экспорта в производстве готового проката черных металлов составила (по плоском прокату) 63,5%<sup>928</sup>, или 22,3 млн т, при практическом отсутствии импорта. Следовательно, внутреннее потребление готового проката

рассчитанного Н.И. Сусловым на основе этого индекса в размере 1,23 раза (там же. С. 118).

<sup>924</sup> *Рассадин В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс России. М., 2002. С. 146.

<sup>925</sup> *The impoverished superpower* / Edited by Henry S. Rowen and Charles Wolf, Jr. San Francisco, 1990. P. 232.

<sup>926</sup> Госкомстат России Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 392.

<sup>927</sup> Промышленность РФ. М., 1995. С. 109, 111.

<sup>928</sup> Промышленность РФ. М., 2000. С. 344.

черных металлов составило 12,9 млн т (35,2–22,3), или 27,2% к 1992 г., в то время как индекс производства отрасли составил 22,3% (100:4,48). Таким образом, металлоемкость продукции выросла в 1,22 раза (27,2:22,3). И если увеличение электро- и энергоемкости можно было объяснить снижением загрузки производственных мощностей, то в отношении материалоемкости это объяснение не проходит. Произошло, следовательно, явное ухудшение и без того крайне низкого уровня использования материалов. Вместе с тем, сравнение с приведенными ранее данными о динамике металлоемкости отрасли за 1995–1998 гг. показывает, что основное ухудшение произошло в период наибольшего спада в отрасли — 1992–1994 гг., а в 1995–1998 гг. она даже несколько улучшилась.

Таким образом, в этот период в отрасли произошло очень значительное ухудшение всех показателей, определяющих реальную себестоимость продукции: соотношения реальной средней заработной платы и производительности труда, электро- и энергоемкости, худший в промышленности уровень использования производственных мощностей. К тому же, индекс цен на материалы, топливо и электроэнергию рос намного быстрее, чем индекс цен на продукцию машиностроения и металлообработки. Понятно, что уровень убыточности в отрасли был самый высокий в промышленности<sup>929</sup>. Критическими оказались и все показатели платежеспособности. Практически подавляющая часть предприятий отрасли были банкротами. И только нежелание российских капиталистов и властей использовать этот институт уберегло их от этой участи. Но не могло уберечь от многомесячных невыплат заработной платы, бегства персонала, распродажи оборудования и многих других тяжелейших проблем.

### 6.1.1.2. Производство промышленных предметов потребления

Для характеристики объема и динамики промышленных предметов потребления в 1991–1998 гг. воспользуюсь данными табл. 6.9.

Таблица 6.9

#### Объем производства промышленных предметов потребления в 1991–1998 гг. в натуральном выражении

| Виды продукции                  | Единица измерения | 1991 | 1998 | 1998/1991 |
|---------------------------------|-------------------|------|------|-----------|
| Пищевая промышленность          |                   |      |      |           |
| 1. сахар-песок и сахар-рафинад  | млн т             | 3,98 | 4,84 | 1,21      |
| 2. хлеб и хлебобулочные изделия | млн т             | 18,9 | 8,5  | 0,45      |
| 3. масло растительное           | млн т             | 1,16 | 0,78 | 0,67      |

<sup>929</sup> Ханин Г.И., Иванченко Н.В. Вопросы статистики.

*Продолжение табл. 6.9*

| Виды продукции                                        | Единица измерения  | 1991 | 1998  | 1998/1991 |
|-------------------------------------------------------|--------------------|------|-------|-----------|
| 4. безалкогольные напитки                             | млн дал            | 228  | 215   | 0,91      |
| 5. воды минеральные                                   | млн дал            | 37,6 | 51,2  | 1,36      |
| 6. консервы                                           | млн усл. банок     | 6944 | 2828  | 0,33      |
| 7. мясо, включая субпродукты 1-й категории            | млн т              | 5,82 | 1,31  | 0,23      |
| 8. колбасные изделия                                  | млн т              | 2,08 | 1,09  | 0,52      |
| 9. масло животное                                     | Тыс. т             | 729  | 276   | 0,38      |
| 10. цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)  | млн т              | 18,6 | 5,6   | 0,3       |
| 11. улов рыбы                                         | млн т              | 7,0  | 4,1   | 0,53      |
| 12. кондитерские изделия                              | млн т              | 2,64 | 1,4   | 0,53      |
| Среднеарифметическая                                  |                    |      |       | 0,62      |
| Легкая промышленность                                 |                    |      |       |           |
| 1. хлопчатобумажные ткани                             | млн м <sup>2</sup> | 5,29 | 1,08  | 0,2       |
| 2. шерстяные ткани                                    | млн м <sup>2</sup> | 0,39 | 0,04  | 0,1       |
| 3. шелковые ткани                                     | млн м <sup>2</sup> | 0,95 | 0,11  | 0,11      |
| 4. трикотажные изделия                                | млрд шт.           | 0,68 | 0,045 | 0,07      |
| 5. чулочно-носочные изделия                           | млрд шт.           | 0,74 | 0,15  | 0,2       |
| 6. обувь на кожаной подошве                           | млн пар            | 59   | 1,1   | 0,01      |
| 7. обувь на подошве из заменителей кожи               | млн пар            | 276  | 22,7  | 0,08      |
| 8. ковры и ковровые изделия                           | млн м <sup>2</sup> | 44,2 | 7,3   | 0,16      |
| Среднеарифметическая                                  |                    |      |       | 0,12      |
| Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения |                    |      |       |           |
| 1. часы                                               | млн шт.            | 61,6 | 3,8   | 0,06      |
| 2. радиоприемники                                     | млн шт.            | 5,5  | 0,23  | 0,04      |
| 3. телевизоры                                         | млн шт.            | 4,44 | 0,33  | 0,07      |
| 4. магнитофоны                                        | млн шт.            | 3,6  | 0,01  | 0,002     |
| 5. холодильники и морозильники                        | млн шт.            | 3,7  | 1,04  | 0,28      |
| 6. стиральные машины                                  | млн шт.            | 5,5  | 0,86  | 0,16      |
| 7. в том числе автоматические и полуавтоматические    | млн шт.            | 2,0  | 0,11  | 0,06      |
| 8. электропылесосы                                    | млн шт.            | 4,7  | 0,45  | 0,1       |
| 9. швейные машины                                     | млн шт.            | 1,58 | 0,01  | 0,001     |
| 10. фотоаппараты                                      | млн шт.            | 1,9  | 0,06  | 0,03      |
| 11. легковые автомобили                               | млн шт.            | 1.03 | 0,84  | 0,81      |

Окончание табл. 6.9

|                                |         |      |      |      |
|--------------------------------|---------|------|------|------|
| 12. мотоциклы и мотороллеры    | млн шт. | 0,71 | 0,02 | 0,03 |
| 13. велосипеды                 | млн шт. | 3,44 | 0,36 | 0,1  |
| 14. электроутюги               | млн шт. | 8,44 | 0,76 | 0,22 |
| Среднеарифметическая           |         |      |      | 0.14 |
| То же без легковых автомобилей |         |      |      | 0,09 |

**Источники:**

- 1) За 1991 г. — Народное хозяйство Российской Федерации в 1992 год. М., 1993. С. 190–192.
- 2) За 1998 г. — Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 370–371.

Первое, что обращает на себя внимание в произведенном расчете, — это огромное падение данного сектора промышленности. Оно связано, очевидно, с двумя факторами: 1) сокращение платежеспособного спроса населения и конкуренцией более дешевых импортных товаров, к тому же зачастую не облагавшихся налогами (включая таможенные пошлины); 2) неравномерность падения по отраслям. Оно увеличивалось по мере уменьшения насущности отдельных групп товаров для населения. Наибольшим оно было для товаров долговременного пользования, меньшим для продукции легкой промышленности и еще меньшим для продукции пищевой промышленности. Важный вопрос состоит в достоверности данных об объеме продукции в натуральном выражении. Я рассмотрю его при анализе динамики отдельных отраслей.

При анализе динамики пищевой промышленности два продукта вызывают наибольшие сомнения. Во-первых, динамика производства хлеба и хлебобулочных изделий. Невозможно поверить, что более чем в 2 раза снизилось производство самого насущного продукта для населения — хлеба. Очевидно, что значительная часть производства хлеба и хлебобулочных изделий после 1991 г. начала осуществляться в теневом секторе экономики или (на селе) непосредственно в домашних хозяйствах населения. Другой продукт, вызывающий сомнение, но в противоположном смысле, это заметное увеличение производства сахара-песка и сахара-рафинада. Это относительно дорогостоящий продукт и можно было ожидать сокращения его производства. Увеличение его производства противоречит также сокращению производства сахарной свеклы в РФ почти в 3 раза<sup>930</sup> при возросшем, правда, по сравнению с 1992 г., почти в 3 раза импорте тростникового сахара-

<sup>930</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 414.

сырца и сокращении в 6 раз импорта белого сахара<sup>931</sup>. С учетом данных о внешней торговле, такое увеличение нельзя считать исключенным. Вместе с тем, занижение данных о динамике производства хлебобулочных изделий позволяет предположить заниженность и по другим продуктам этой отрасли и всего индекса продукции пищевой промышленности. Кажется чрезмерным и падение производства мяса (0,2), и молока и молочных продуктов. Они не корреспондируют с официальными данными о производстве мяса в убойном весе<sup>932</sup>, которое сократилось по сравнению со среднегодовым за 1986–1990 гг. лишь немногим более, и молока и молочных продуктов<sup>933</sup> примерно на треть за тот же период. Даже с учетом увеличения домашнего и внутрипроизводственного производства мяса и молочных продуктов в связи с отменой их государственных заготовок и ростом поголовья скота в личном пользовании размер официального падения выглядит чрезмерным. Очевидно, что в пищевой промышленности возник значительный теневой сектор. Возьму на себя смелость оценить фактический размер падения производства в пищевой промышленности в размере 40%, вместо 60%.

Три продукта, производимых пищевой промышленностью, отличались от общей тенденции спада производства. Первый — пиво. Пиво было дефицитным продуктом в советский период. В силу его относительной дешевизны, высокий спрос на него сохранился и в постсоветский период. Намного выросший импорт более дорогого пива, потребляемого состоятельными слоями населения, не стал конкурентом отечественному производству. В 1991 г. производство пива составило 327 млн дал<sup>934</sup>, в 1998 г. — 363 млн дал<sup>935</sup>. Другим продуктом были традиционно качественные в России шоколадные конфеты, которые, несмотря на высокие цены, были доступны состоятельным слоям населения. Оба эти продукта производились преимущественно иностранными компаниями, вложившими значительные средства в модернизацию взятых ими в ходе приватизации под контроль российских предприятий и в строительство новых. Выросло, и опять при помощи иностранного капитала, производство табачных изделий. Важнейшим фактором роста производства этих продуктов послужило также резкое уменьшение косвенных налогов на их производство и реализацию в постсоветский период по сравнению с советским. Это позволило одновременно сделать их высокоприбыльными для предпринимателей и более доступными для относительно состоятельного населения. Но ценой огромных потерь бюджета.

<sup>931</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 55; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 641.

<sup>932</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 420.

<sup>933</sup> Там же.

<sup>934</sup> Народное хозяйство Российской Федерации 1992. М., 1992. С. 160.

<sup>935</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 393.

Ошеломляют размеры спада (более чем в 8 раз) в такой традиционной для России и весьма развитой в количественном выражении в СССР отрасли как легкая промышленность. Речь идет о практическом уничтожении этой отрасли. Обращает на себя внимание тот факт, что размер сокращения оказался тем больше, чем сложнее и дороже было производство соответствующих продуктов. Так, падение производства шерстяных и шелковых тканей было значительно сильнее, чем хлопчатобумажных, а обуви с кожаной подошвой больше, чем обуви из заменителей кожи. Вместе с тем, и здесь обращают на себя внимание некоторые странности в динамике. Таинственно из госкомстатовской статистики внешней торговли исчез импорт хлопка-сырца, что не позволяет проверить достоверность данных о производстве хлопчатобумажных тканей (в то же время в экономической литературе появились данные о сокращении импорта хлопка-волокна с 1,3–1,13 млн т в конце 80-х гг. до 200 тыс. т в конце 90-х гг., но нет данных об его импорте в 1991 г., когда он, безусловно, значительно сократился). Столь же таинственно исчезли данные об импорте шерсти, что, конечно, может говорить о прекращении импорта, в отличие от хлопка, который в России не производился. В то же время данные о внутреннем производстве шерсти показывают, что оно сократилось лишь в 2 раза<sup>936</sup>. Учитывая, что в СССР импорт шерсти обеспечивал в 1990 г. лишь 16,5% потребления<sup>937</sup>, можно достаточно уверенно говорить о значительной недооценке производства шерстяных тканей и, возможно, также и хлопчатобумажных. В отношении шелковых тканей обращает на себя внимание то, что оно сократилось, по официальным данным, в 2 раза больше (см. табл. 6.9), чем производство химических волокон (табл. 6.4). Исходя из приведенных данных напрашивается вывод, что и в легкой промышленности имела место очень значительная недооценка реального выпуска, притом, в натуральном выражении, которое считается более достоверным. В то же время, значительность размеров этого сокращения (возможно, в 4, а не в 8 раз) не вызывают сомнения. Оно объяснялось, в первую очередь, сокращением потребительского спроса и конкуренцией более дешевых изделий швейной промышленности из ряда стран Азии, прежде всего, Китая и Турции. Очевидно, что и в легкой промышленности возник значительный теневой сектор. Оценю экспертно размер индекса легкой промышленности в 1998 г. к 1991 г. вместо 16% — 32%, в 2 раза больше.

Исходя из приведенных данных о динамике продукции пищевой и легкой промышленности, становится возможным исчисление показателей динамики и эффективности этих отраслей. Расчет динамики производительности труда за 1991–1998 гг. представлен в табл. 6.10.

<sup>936</sup> Там же. С. 420.

<sup>937</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 657.

Таблица 6.10

**Расчет альтернативной оценки индекса производительности труда  
в пищевой и легкой промышленности в 1991–1998 гг.**

| Отрасли | Индекс продукции | Численность промышленно-производственного персонала в 1991 г., млн чел. | Численность промышленно-производственного персонала в 1998 г., млн чел. | Индекс численности промышленно-производственного персонала | Индекс производительности труда |
|---------|------------------|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Пищевая | 0,6              | 1,53                                                                    | 1,4                                                                     | 0,92                                                       | 0,67                            |
| Легкая  | 0,3              | 2,15                                                                    | 0,89                                                                    | 0,41                                                       | 0,73                            |

**Источники:**

1) Численность промышленно-производственного персонала для 1991 г. — РСЕ. 1994. М., 1994. С. 65.

2) Численность промышленно-производственного персонала для 1998 г. — РСЕ. 2003. М., 2003. С. 379, 384.

Исчисленный индекс производительности труда достаточно близок к данным по другим отраслям промышленности (кроме инвестиционного машиностроения) (табл. 6.7), что может служить, как мне представляется, свидетельством обоснованности внесенных мною поправок в индексы по легкой и пищевой промышленности.

Потребление электроэнергии за этот период снизилось в пищевой промышленности с 18,1 до 13,3 млрд кВт·ч<sup>938</sup>, составив 73% к уровню 1991 г. Таким образом, электроемкость продукции выросла в 1,21 раза. Потребление электроэнергии в легкой промышленности снизилось с 17,6 млрд кВт·ч в 1991 г. до 4,9 млрд кВт·ч в 1998 г.<sup>939</sup>, составив к уровню 1991 г. 28%. Таким образом, электроемкость продукции снизилась на 7%, что является весьма необычным для данного периода и может объясняться либо некоторой завышенностью исчисленного индекса продукции легкой промышленности, либо неточностью в учете потребленной электроэнергии.

Для расчета динамики энергоемкости продукции по легкой и пищевой промышленности воспользуюсь также данными из книги Н.И. Суслова. Исходя из официальных оценок динамики продукции, он определил ин-

<sup>938</sup> Суслов Н.И. Ук. соч. Приложение 3.1.

<sup>939</sup> Там же.

декс энергоемкости в 1998 г. к 1991 г. по пищевой промышленности в размере 126,4%, легкой промышленности — в размере 170%, что маловероятно и может говорить о заниженности официального индекса<sup>940</sup>. По данным Госкомстата, индекс продукции пищевой промышленности в 1998 г. к 1991 г. составил 54,5%, легкой промышленности — 13,8%<sup>941</sup>. Обращаю внимание на то, что официальный индекс продукции пищевой промышленности несколько ниже моего, а легкой промышленности значительно ниже. Исходя из этих данных индекс потребления энергии к 1991 г. в 1998 г. составил по пищевой промышленности 0,686, по легкой промышленности — 0,235. Отсюда энергоемкость продукции пищевой промышленности составила 114%, легкой промышленности — 0,78, что может свидетельствовать о преувеличенности моей оценки индекса продукции легкой промышленности при заниженности индекса Госкомстата РФ.

После того как были исчислены отраслевые индексы промышленной продукции, становится возможным уточнить общий индекс промышленной продукции. В качестве весов используются доли отдельных отраслей в промышленно-производственном персонале всей промышленности. Результаты расчета представлены в табл. 6.11.

Таблица 6.11

**Расчет альтернативной оценки индекса промышленной продукции  
в 1991–1998 гг.**

| Отрасли промышленности               | Индекс продукции | Численность промышленно-производственного персонала, в 1998 г. млн чел. | Доля в общей численности промышленно-производственного персонала | Расчет индекса промышленной продукции |
|--------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. электроэнергетика                 | 0,77             | 0,84                                                                    | 0,07                                                             | 0,05                                  |
| 2. топливная                         | 0,73             | 0,79                                                                    | 0,07                                                             | 0,05                                  |
| 3. черная металлургия                | 0,67             | 0,67                                                                    | 0,06                                                             | 0,04                                  |
| 4. цветная металлургия               | 0,59             | 0,48                                                                    | 0,04                                                             | 0,02                                  |
| 5. машиностроение и металлообработка | 0,14             | 4,85                                                                    | 0,42                                                             | 0,05                                  |
| 6. химическая и нефтехимическая      | 0,48             | 0,88                                                                    | 0,08                                                             | 0,04                                  |

<sup>940</sup> Там же. С. 118.

<sup>941</sup> Там же. С. 112.

Окончание табл. 6.11

| Отрасли промышленности                                | Индекс продукции | Численность промышленно-производственного персонала, в 1998 г. млн чел. | Доля в общей численности промышленно-производственного персонала | Расчет индекса промышленной продукции |
|-------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 7. лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная | 0,39             | 1,03                                                                    | 0,09                                                             | 0,04                                  |
| 8. промышленность строительных материалов             | 0,31             | 0,71                                                                    | 0,06                                                             | 0,02                                  |
| 9. пищевая                                            | 0,6              | 1,4                                                                     | 0,12                                                             | 0,07                                  |
| 10. легкая                                            | 0,3              | 0,89                                                                    | 0,08                                                             | 0,02                                  |
| Итого                                                 |                  | 11.55                                                                   |                                                                  | 0,4                                   |

Как видим, результат этого расчета оказался даже ниже, чем предыдущего (0,4 вместо 0,45). Тем не менее, сделанные выводы в отношении динамики отрасли и динамики ее эффективности нет необходимости менять.

#### 6.1.1.3. Общие выводы о развитии промышленности в 1992–1998 гг.

Промышленное производство в России в этот период претерпело подлинную катастрофу. Критически снизились все его составные части: потребительский, инвестиционный и оборонный сектора. Это крайне негативно отразилось на уровне жизни населения, инвестиционной активности и состоянии Вооруженных сил. Частично это сокращение промышленного производства оправдывалось его гипертрофией (в особенности, в сфере ВПК) в советский период и нерентабельностью и неконкурентоспособностью многих отраслей промышленности. Но практически почти ничего не было сделано для конверсии военной промышленности и повышения конкурентоспособности промышленности. Сократился и явно слабый потребительский сектор, где только буквально две-три отрасли переживали подъем (пивная, табачная, производство шоколадных конфет).

Однако помимо текущего сокращения производства происходило разрушение производственного потенциала промышленности и, тем самым, — возможности послекризисного восстановления промышленности. Поскольку переписей промышленного оборудования в этот период (и очень давно) не производилось, для характеристики размеров этого сокращения воспользо-

юсь исчисленными мною на основе показателей использования производственных мощностей и объемов производства в натуральном выражении данными об их размерах. Номенклатура данных определялась их количеством в публикациях Госкомстата России за 1991 г., из которых два продукта пришлось исключить из-за отсутствия сопоставимых данных за 1998 г. Результаты расчета представлены в табл. 6.12.

Как видим, произошло огромное сокращение производственных мощностей — более чем на 30%. Правда, в перечне из-за отсутствия публикуемых данных нет топливно-энергетического комплекса, где падение заведомо было меньше. Но данные по более чем 300 продуктам, исчислявшиеся Н.Н.Селиверстовой, давали близкие результаты.

Как и следовало ожидать, сокращение производственных мощностей корреспондирует с размером сокращения производства: оно больше там, где больше сокращение, и меньше там, где сокращение меньше. И это вполне рациональная политика. Предприятия, не имея возможности содержать все производственные мощности, часть из них ликвидировали или перепрофилировали на другую деятельность. Тем не менее, размеры сокращения выглядят чрезмерными. Предприятия не использовали всех возможностей для сохранения или перепрофилирования производственных мощностей, а государство их не поддержало в этих усилиях. Что значительно хуже, почти не происходило, по Шумпетеру, «созидательного разрушения». Вместо излишних не создавались недостающие; пиво, табачные изделия, шоколадные конфеты выглядели исключениями, хотя таких дефицитных продуктов было намного больше, и не только в потребительском секторе. Только в качестве примера из инвестиционного сектора — специализированный инструмент или подъемно-транспортные механизмы. Тем не менее, справедливости ради отметим: что-то в промышленности все же создавалось, но преимущественно иностранными предпринимателями и исключительно в потребительском секторе (пиво, табачные изделия, шоколадные конфеты).

Столь же (если не больше) разрушительным было отношение к технически сложной и наукоемкой продукции. Речь прежде всего идет о машиностроении, включая оборонное машиностроение. Именно эта отрасль в развитых странах является основой развития ее экономического и оборонного потенциала. И именно она, как было показано, сократила производство и производственные мощности вместе с легкой промышленностью в данный период больше всего. И ее послекризисное возрождение было больше всего затруднено. Институциональные причины этого логично раскрыты в статье, посвященной развитию электровозостроения. Эта отрасль была хорошо развита в СССР — стране, которая обеспечивала половину (!) мирового парка

Таблица 6.12

## Расчет динамики производственных мощностей в промышленности в 1991–1998 гг.

| Наименование<br>продуктов                               | Единица<br>измерения      | Коэффициент ис-<br>пользования про-<br>изводительной мо-<br>щности<br>в 1991 г. (%) | Объем произво-<br>дства в 1991 г. | Производствен-<br>ная мощность<br>в 1991 г. | Коэффициент ис-<br>пользования про-<br>изводительной мо-<br>щности<br>в 1998 г. (%) | Объем производ-<br>ства в 1998 г. | Производствен-<br>ная мощность<br>в 1998 г. | Отношение произ-<br>водительной мощ-<br>ности 1998 года к<br>производительной<br>мощности<br>1991 г. (%) |
|---------------------------------------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. чугун                                                | Млн т                     | 76,9                                                                                | 48,9                              | 63,6                                        | 0,71                                                                                | 34,7                              | 48,8                                        | 76,7                                                                                                     |
| 2. сталь                                                | «                         | 81,6                                                                                | 77,1                              | 94,4                                        | 0,63                                                                                | 43,7                              | 69,4                                        | 73,5                                                                                                     |
| 3. готовый прокат черных металлов                       | «                         | 83,0                                                                                | 55,1                              | 66,4                                        | 0,59                                                                                | 35,2                              | 59,7                                        | 89,4                                                                                                     |
| 4. железная руда товарная                               | «                         | 86,9                                                                                | 90,9                              | 104,6                                       | 0,81                                                                                | 72,6                              | 88,4                                        | 84,5                                                                                                     |
| 5. металлорежущие станки                                | Тыс. штук                 | 77,4                                                                                | 67,5                              | 87,2                                        | 0,13                                                                                | 7,6                               | 58,4                                        | 67,0                                                                                                     |
| 6. кузнечно-прессовые машины                            | «                         | 83,1                                                                                | 23,9                              | 28,1                                        | 0,1                                                                                 | 1,3                               | 13,0                                        | 46,2                                                                                                     |
| 7. тракторы                                             | «                         | 71,4                                                                                | 178                               | 249                                         | 0,08                                                                                | 9,8                               | 122,5                                       | 49,2                                                                                                     |
| 8. древесно-стружечные плиты                            | Млрд м³                   | 84,5                                                                                | 5,4                               | 6,39                                        | 0,36                                                                                | 1,6                               | 4,4                                         | 68,8                                                                                                     |
| 9. цемент                                               | Млн т                     | 88,6                                                                                | 77,5                              | 74,7                                        | 0,36                                                                                | 26,0                              | 72,2                                        | 96,6                                                                                                     |
| 10. сборные железобетонные конструкции                  | Млн м²                    | 72,8                                                                                | 75,1                              | 103,1                                       | 0,2                                                                                 | 14,7                              | 73,5                                        | 72,0                                                                                                     |
| 11. хлопчатобумажные ткани                              | Млрд м²                   | 90,2                                                                                | 5,3                               | 5,9                                         | 0,29                                                                                | 1,08                              | 3,7                                         | 62,7                                                                                                     |
| 12. обувь                                               | Млн пар                   | 82,0                                                                                | 336                               | 405                                         | 0,14                                                                                | 23,8                              | 170                                         | 41,9                                                                                                     |
| 13. мясо                                                | Млн т                     | 66,8                                                                                | 5,82                              | 8,71                                        | 0,17                                                                                | 1,31                              | 7,7                                         | 88,4                                                                                                     |
| 14. пельменочная продукция                              | «                         | 71,9                                                                                | 18,6                              | 25,9                                        | 0,26                                                                                | 5,6                               | 21,5                                        | 83,0                                                                                                     |
| 15. плодоовощные консервы(овощные, томатные, фруктовые) | Млрд<br>условных<br>банок | 61,8                                                                                | 2,17                              | 3,51                                        | 0,2                                                                                 | 0,44                              | 2,2                                         | 62,7                                                                                                     |
| Среднеарифметическая по 15 продуктам                    |                           |                                                                                     |                                   |                                             |                                                                                     |                                   |                                             | 70,8                                                                                                     |

**Источники:**

- 1) По использованию производственных мощностей в 1991 г. — Народное хозяйство Российской Федерации. 1992. М., 1992. С. 366.
- 2) По использованию производственных мощностей в 1998 г. — РСЕ 2003. М., 2003. С. 352.

электровозов<sup>942</sup>. Характеризуя причины кризиса электровозостроения в 90-е гг., ростовский экономист В.Г. Наймушин отмечал (и его оценка справедлива для всего машиностроения): «Период “приспособления” молодых ОАО к стихийно формирующейся рыночной среде обернулся для электровозостроения, как, впрочем, и для всей машиностроительной промышленности, не структурной перестройкой, не качественным обновлением производственного аппарата, не совершенствованием организационного устройства и кооперационных связей, а дезорганизацией всех сторон воспроизводственного цикла: сбыта, снабжения, накопления, инвестиционного процесса, научно-технических разработок и т.д. Как показывает практика последних лет, к неорганизованному, плохо регулируемому, полукриминальному рынку крупные корпорации, связанные друг с другом не столько отношениями конкурентной борьбы, сколько глубокой кооперацией, адаптироваться просто не в состоянии. К рынку нецивилизованному, раздираемому корпоративными конфликтами и “войнами”, к рынку, не признающему активной регулирующей роли государства, с которым развитые страны распрощались еще в 1930-е гг. — к такому рынку наукоемким и капиталоемким производственным комплексам, аналогичным НЭВЗ (Новочеркасский электровозостроительный завод — Г.Х.), не приспособиться никогда»<sup>943</sup>.

В отличие от В.Г. Наймушина, связывавшего упадок машиностроения, помимо низкого спроса, с неудачным реформированием российской экономики, другой крупный знаток машиностроения, В. Борисов, признает пороки позднесоветского развития машиностроения. Он отмечает низкую гибкость и мобильность производства, утяжеленность и высокую милитаризацию отрасли, низкую обновляемость изделий, высокий износ оборудования и высокий средний возраст работников, чрезмерный уровень концентрации и монополизации производства, избыточную производственную активность в ряде направлений, низкий технологический уровень (лишь четверть технологий соответствовали мировому уровню)<sup>944</sup>. Вместе с тем он отмечает деградацию отрасли в постсоветский период, и не только количественную, но и качественную. Прежде всего, он отмечает резкое падение удельного веса наукоемкого машиностроения (оборонной промышленности и приборостроения) с 45,3% в 1991 г. до 27,6% всей продукции отрасли<sup>945</sup>. Особенно его тревожит практическая ликвидация производства технически сложной продукции отрасли. «Сейчас производство станков с ЧПУ и обрабатывающих центров измеряется единицами. Из 49 станкозаводов более или менее нормально функ-

<sup>942</sup> Наймушин В.Г. Причины кризиса и перспективы возрождения отечественного машиностроения // ЭНСР. № 2(29). 2005. С. 69.

<sup>943</sup> Там же. С. 72.

<sup>944</sup> Борисов В. Перспективы машиностроения // Экономист. № 1. 1998. С. 53.

<sup>945</sup> Там же. С. 54.

ционируют 5–7. На какой же основе будет обновляться парк оборудования машиностроения?»<sup>946</sup> Следовательно, пишет Борисов, «основные тенденции, наблюдаемые в машиностроении, свидетельствуют об отходе как от ведущих мировых тенденций (рост наукоемкой продукции), так и от функции технологического обеспечения воспроизводственного процесса в экономике»<sup>947</sup>.

Особенно разрушительное влияние на все отрасли промышленности имела деградация электронной промышленности. Общеизвестно, что электроника во второй половине XX в. стала основой технического прогресса и военного потенциала. В силу ее научной и технической сложности, лишь немногие государства могли себе позволить создать крупную и разностороннюю электронную промышленность. СССР, во многом по необходимости, как крупнейшая военная держава был в числе этих немногочисленных стран. Его электронная промышленность по объему производства была сравнима с электронной промышленностью США и Японии — двух ведущих стран капиталистического мира в этой отрасли. Но ее технический и организационный уровень в 80-е гг. намного уступал им.

В 90-е гг. электронная промышленность РФ получила особенно большой удар вследствие сокращения спроса со стороны ее основных отечественных (внешних было очень немного) потребителей — военно-промышленного комплекса и наукоемкой промышленности, а также вследствие импорта более качественной и (с учетом разницы качества) дешевой потребительской продукции с электронными компонентами из развитых капиталистических стран. Вследствие этого основной продукт электронной промышленности — производство микропроцессоров и микросхем было практически прекращено. Даже для нужд Министерства обороны Россия в 90-е гг. приобретала микропроцессоры за границей, что опасно с точки зрения национальной безопасности. Оценивая значение этого факта, два российских экономиста опубликовали статью о гибели электронной промышленности под красноречивым заголовком «Реформаторы» вышибли России мозги<sup>948</sup>.

В конце 90-х гг. в РФ на душу населения потреблялось электронных изделий лишь на 38 долл. Практически все они импортировались для выпуска преимущественно потребительских товаров долговременного пользования и военной техники на сумму около 6 млрд долл.<sup>949</sup>

Обсуждая причины исчезновения электроники в РФ, видный российский ученый Николай Работнов писал: «Большей части этой “рухнувшей” промышленности, а особенно, ее продукции не было. Просто нас научили

<sup>946</sup> Там же. С. 55.

<sup>947</sup> Там же. С. 57.

<sup>948</sup> Портнов А., Воронков Э. «Реформаторы» вышибли России мозги // Советская Россия. 14 ноября 1996 г.

<sup>949</sup> Антонец Е.Г. Электроника или нефть? // ЭКО. № 8. 2001. С. 30.

называть “телевизорами”, “холодильниками”, “автомобилями”, “стиральными” и “вычислительными” — особенно вычислительными! машинами” то, что весь цивилизованный мир таковыми не считает. Но пойду еще дальше: “гибель” огромного сектора, в смысле ...многократного сокращения производства на предприятиях, выпускавших невыразимое барахло, — одно из главнейших экономических достижений последнего десятилетия»<sup>950</sup>. Во многом эта оценка совпадает с моей (по холодильникам — определенно не совпадает). Вопрос в том, было ли неизбежным это производство «барахла». Или это результат бездарной экономической и технологической политики 70–80 гг., приоритета военной техники перед гражданской в советский период, которая стала еще бездарнее в 90-е гг., не попытавшись возродить хотя бы часть электронной промышленности.

Справедливости ради следует отметить, что в конце периода все же началось очень скромное ее возрождение. Так, производство интегральных микросхем с нуля в 1996 г. выросло до 0,2 млрд шт. в 1997 г. и 0,4 млрд шт. в 1998 г.<sup>951</sup>

Примитивизация промышленности сказывалась и на внутриотраслевом уровне. Только как пример возьму черную металлургию. Ранее отмечалось<sup>952</sup>, что значительная часть ее продукции носила низкокачественный характер (было даже отдельное выделение качественной металлургии), тем не менее, как раз после 1991 г. наиболее значительно сокращалось производство самых качественных видов проката черных металлов — проката из нержавеющей стали, например, почти в 30 раз<sup>953</sup>, которые использовались вынужденно, в силу их дефицита, ранее только в ВПК, а теперь не нашли применения в гражданском машиностроении.

Столь же тяжелым долгосрочным последствием деградации промышленности явилась совершенно неизбежная деградация квалификации занятых в промышленности. Набирать новых квалифицированных рабочих и ИТР не было ни нужды для сократившегося и упростившегося производства, ни финансовых возможностей. Многие относительно молодые рабочие и ИТР уходили в более высокооплачиваемые и престижные тогда сферы деятельности. По оценкам международных консалтинговых служб во второй половине 90-х гг. доля квалифицированных кадров в России определялась в интервале от 5% до 20% и была намного ниже, чем практически всех развитых стран и даже некоторых наиболее продвинутых развивающихся стран.

Концентрированное выражение деградация российской промышленности в этот период получила в усилении и без того высокого отставания от развитых стран в области производительности труда. Это непосредственно

<sup>950</sup> Работнов Н. На державу обидно? // Знамя. № 8. 1999. С. 168.

<sup>951</sup> Электронная промышленность России // Википедия.

<sup>952</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 1. Новосибирск, 2008. С. 351–352.

<sup>953</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 366.

следовало из снижения производительности труда, показанного ранее, при его росте в других странах. По компетентным и тщательным расчетам консалтинговой компании Маккинзи, в 1997 г. производительность труда в России составляла по отношению к США: по цементу 11%, по молочным продуктам 12%, по кондитерским изделиям 14%, по нефтяной промышленности 18%, по производству стали 29%<sup>954</sup>. В среднем (если считать эти товары представительными) — 16,8%. Для сравнения, в 1987 г. в обрабатывающей промышленности СССР годовая производительность труда по отношению к США составляла 24,8%, наиболее широко используемая в США и других развитых странах часовая производительность труда — 26,3%<sup>955</sup>. Интерес вызывает сравнение сопоставимых продуктов. По цементу в 1987 г. уровень производительности труда на одного занятого составил по физическому выражению 34% и 25% по валовой добавленной стоимости вместо 11% в 1997 г., по чугуну и стали 57% и 43% вместо 29% по стали в 1997 г., по молоку 84% вместо 12%<sup>956</sup>.

## 6.1.2. Сельское хозяйство

Развитие сельского хозяйства в 90-е гг. сталкивалось с множеством трудностей и препятствий. Они шли и со стороны спроса, и со стороны ресурсов развития и институтов. Резкое снижение реальных доходов населения ограничивало спрос населения либо непосредственно на сельскохозяйственные продукты, либо на продукты ее переработки (продукцию легкой и пищевой промышленности). Поскольку продукты сельского хозяйства более насущны, падение цен на них, казалось, должно было быть меньше, чем продукции других отраслей экономики. Но здесь вступали в действие институциональные факторы. Сельскому хозяйству как менее концентрированной отрасли противостояли монополизированные отрасли промышленности и транспорта, торговли и заготовок. Поэтому последним удавалось поднять цену выше. Сложился диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и других отраслей экономики, который сужал финансовые (и поэтому и материальные) возможности сельского хозяйства. Из-за недостатка бюджетных ресурсов государство практически прекратило субсидирование сельского хозяйства, прежде всего, ее наиболее отсталой в советское время отрасли — животноводства. Это дополнительно ухудшало финансовое положение сельского хозяйства. Серьезно осложняло развитие сельского хозяйства, как правило, субсидируе-

<sup>954</sup> Антонец Е.Г. Электроника или нефть? // ЭКО. № 8. 2001. С. 38.

<sup>955</sup> Kouwenhoven R. A comparison of soviet and industrial performance, 1928–1990. Research Memorandum GD-29 Groningen. May. 1996. P. 18.

<sup>956</sup> Ibid. P. 22.

мый импорт сельскохозяйственных продуктов, прежде всего животноводческих, но также фруктов и овощей.

Из-за недостатка финансовых ресурсов и количественного (но не качественного!) излишка машинно-тракторного парка в десятки раз сократились поставки сельскохозяйственной техники и в связи с этим сократился и парк сельскохозяйственных машин и грузовых автомобилей.

Энергетические мощности сельского хозяйства как концентрированное выражение материально-технического вооружения сельского хозяйства сократились с 419,7 млн л.с. в 1990 г. до 277,3 млн л.с. в 1998 г.<sup>957</sup>, или на 34%. Из-за почти полного прекращения поставок сельскохозяйственной техники и автомобилей очень сильно увеличился средний возраст оборудования и процент износа. Поскольку в то же время из-за сокращения спроса сокращались посевные и уборочные площади, и из-за избытка этого парка в прошлом, это обстоятельство еще не сильно сказывалось на сроках сельскохозяйственных работ. Но могло сказаться в будущем. Еще больше сокращалось внесение в почву минеральных удобрений в сельскохозяйственных организациях: с 9,9 млн т (в пересчете на 100% питательных веществ) до 1,3 млн т в 1998 г.<sup>958</sup> Из-за огромного сокращения поголовья скота и ухудшения сбора органических удобрений сократилось и их применение в сельскохозяйственных организациях: с 389,5 млн т в 1990 г. до 72,1 млн т в 1998 г.<sup>959</sup>, или более чем в 5 раз. Можно усомниться, однако, в точности данных по органическим удобрениям в постсоветский период. К тому же, здесь не учитывается выросший частный сектор, но огромные масштабы спада очевидны, даже если учесть сокращение посевных площадей. Резко сократилось потребление электроэнергии в сельском хозяйстве: с 67,3 млрд кВт-ч в 1990 г. до 38,4 млрд кВт-ч в 1998 г.<sup>960</sup>, или почти в 2 раза. Во много раз сократилось проведение работ по химической мелиорации в сельском хозяйстве, то есть по улучшению почв<sup>961</sup>.

Эти негативные явления хотя бы частично могут трактоваться и иначе: как свидетельство уменьшения расточительности в сельском хозяйстве, которая была очень значительной в советский период.

Важной причиной деградации сельскохозяйственного производства явились процессы реформирования собственности и управления. Новые сельскохозяйственные предприятия оказались намного меньше по размерам и ресурсам, а их руководители либо имели малый опыт работы, либо очень часто расхищали имущество предприятий. Пожалуй, единственным благо-

<sup>957</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 410.

<sup>958</sup> Там же. С. 409.

<sup>959</sup> Там же.

<sup>960</sup> Там же. С. 410.

<sup>961</sup> Там же.

приятным фактором для сельскохозяйственного производства в этот период явилось привлечение миллионов новых работников в пригородные хозяйства. Но они занимались, в основном, выращиванием картофеля, овощей и ягод. В то же время, указанные факты уменьшения расточительности могут трактоваться как свидетельство большей рациональности и эффективности новых форм хозяйствования на селе. Практически невозможно отделить вынужденный характер экономии от сознательного ее проведения. Поэтому эту гипотезу нельзя ни подтвердить, ни опровергнуть. Лучше всего было бы проверить ее на примере фермерских хозяйств, но для оценки их экономической эффективности в этот период не хватает надежной экономической и финансовой статистики.

#### *6.1.2.1. Растениеводство*

В 1992–1998 гг. произошло значительное сокращение сельскохозяйственных угодий и посевных площадей. Из-за сократившегося парка сельскохозяйственных машин у предприятий не было возможностей их обрабатывать. Но в этом не было и особой необходимости ввиду сузившегося спроса на продукцию растениеводства. Не всегда это сокращение имело негативное значение. В советский период далеко не всегда учитывалась эффективность использования сельскохозяйственных угодий, и сокращение неэффективных имело положительный знак. По регионам это сокращение было неравномерным. Оно было наибольшим там, где угодья использовались неэффективно (и заведомо не могли использоваться эффективно).

Суммарно сельскохозяйственные угодья сократились с 213,8 млн га в 1990 г. до 195,3 млн га в 1998 г., или на 8,7%, в том числе пашня — с 131,8 млн га в 1990 г. до 121,6 млн га в 1998 г., или на 7,7%, кормовые угодья — с 80,1 млн га в 1990 г. до 69,7 млн га в 1998 г., или на 13%<sup>962</sup>. Для такого короткого периода времени данное сокращение следует признать очень значительным. При этом наиболее значительным оно было по кормовым угодьям в связи наиболее сильным падением животноводства.

Произошло заметное изменение распределения сельскохозяйственных угодий между отдельными видами собственников. Покажу это на примере пашни, где оно было особенно заметным. В то время как площадь пашни сельскохозяйственных организаций сократилась с 129 млн га в 1990 г. до 104 млн га в 1998 г., или на 19,5%, в крестьянских хозяйствах она выросла с 60 тыс. га в 1990 г. до 9,8 млн га в 1998 г., в личном пользовании граждан — с 2,7 млн га в 1990 г. до 4,4 млн га в 1998 г., в личном подсобном хозяйстве — с 2,3 млн га в 1990 г. до 3,7 млн га в 1998 г., в коллективных и индивидуальных садах и огородах — с 0,4 млн га в 1990 г.

<sup>962</sup> Там же. С. 399.

до 0,5 млн га в 1998 г.<sup>963</sup>. Таким образом, частный сектор заметно потеснил сектор общественный. В общей сложности он вырос с 5,5 млн га в 1990 г. до 18,4 млн га в 1998 г., или в 3,34 раза, составив в 1998 г. 17,7%. Этот рост выглядит весьма внушительным и может, казалось бы, свидетельствовать о преимуществе частного сектора, особенно фермерских хозяйств. Особенно с учетом того, что доля частного сектора в продукции сельского хозяйства оказалась в 1998 г. намного больше их доли в пашне: примерно 60%<sup>964</sup>. Более высокая доля частного сектора в сельском хозяйстве по сравнению с долей в пашне была характерна и для советского сельского хозяйства. Но вот как раз для новой формы частного хозяйства — фермерских хозяйств — положение оказалось диаметрально противоположным: в 1998 г., имея 9,4% пашни, они дали лишь 2% продукции сельского хозяйства<sup>965</sup>. Даже с учетом весьма вероятной недооценки продукции фермерских хозяйств в 2–3 раза, итог не впечатляет, продуктивность оказывается ниже, чем в среднем во всем сельском хозяйстве.

Значительно снизилась в этот период и урожайность почти всех сельскохозяйственных культур<sup>966</sup>. Это и не удивительно, учитывая многократное сокращение внесения минеральных и органических удобрений, химических средств улучшения почвы и мелиорации. Скорее можно удивляться тому, что размеры снижения не были более значительны. Я объясняю это следующими обстоятельствами. Во-первых, сказывалось накопленное ранее плодородие почвы. Во-вторых, и внесение удобрений, и мелиорация, и другие агротехнические мероприятия проводились в советское время малоэффективно и часто формально. В-третьих, сказалось смещение посевных площадей в более благоприятные для урожайности районы.

При характеристике продукции растениеводства (как и животноводства) придется пользоваться официальными данными. И не потому, что я считаю их идеальными. Достаточно фактов, говорящих об их искажении, и причин для такого искажения. Имеются даже специальные исследования на этот счет. Преимущественно о недооценке объема продукции, посевных площадей и урожайности, значительном объеме теневых доходов в растениеводстве. Само собой, даже смешно говорить о точности данных по частному сектору, который охватывал десятки миллионов хозяйств. Кроме того, важно учесть безусловное уменьшение потерь при уборке и транспортировке собранного урожая, которые были очень значительны в советское время. И все-таки, тенденцию развития эти данные показывают. Об этом говорит и их сопоставление с корреспондирующими данными по потреблению сельскохозяйственной продукции в животноводстве, промышленности и непосредственно населе-

<sup>963</sup> Там же.

<sup>964</sup> Там же.

<sup>965</sup> Там же. С. 400.

<sup>966</sup> Там же. С. 412.

нием (которые из-за ограниченности места не имею возможности привести), а также объем используемых ресурсов, о чем уже шла речь выше.

В табл. 6.13 представлены среднегодовые данные об объеме и динамике продукции растениеводства в 90-е гг. в сравнении с 1986–1990 гг.

Таблица 6.13

### Индекс продукции растениеводства в 1991–1998 гг.

| Виды продукции                             | Единица измерения | 1986–1970<br>гг. | 1991–1995<br>гг. | 1996–1998<br>гг. | 1996–1996 в %<br>к 1986–1990 гг. |
|--------------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|----------------------------------|
| 1. зерно (после доработки)                 | млн т             | 104,3            | 87,9             | 68,6             | 65,8                             |
| 2. в том числе пшеница, рожь               | млн т             | 55,4             | 46,4             | 40,8             | 73,6                             |
| 3. прочие зерновые                         | млн т             | 48,9             | 41,6             | 27,8             | 56,8                             |
| 4. льноволокно                             | тыс. т            | 124              | 72               | 35               | 28,2                             |
| 5. сахарная свекла (фабричная)             | млн т             | 33,2             | 21,7             | 13,7             | 41,2                             |
| 6. семена масличных культур                | млн т             | 4,1              | 3,8              | 3,3              | 80,4                             |
| 7. картофель                               | млн т             | 35,9             | 36,8             | 32,3             | 90,0                             |
| 8. овощи                                   | млн т             | 11,2             | 10,2             | 10,8             | 96,7                             |
| 9. кукуруза на силос, зеленый корм и сенаж | млн т             | 193              | 121              | 62,6             | 33,0                             |
| 10. кормовые корнеплоды                    | млн т             | 20,3             | 7,8              | 3,6              | 17,8                             |
| 11. сено многолетних трав                  | млн т             | 23,4             | 20,5             | 14,6             | 62,2                             |
| 12. сено однолетних трав                   | млн т             | 6,0              | 3,8              | 2,6              | 43,3                             |
| 13. сено естественных сенокосов            | млн т             | 24,0             | 19,6             | 14,8             | 61,5                             |
| Среднеарифметическая по 11 видам продукции |                   |                  |                  |                  | 56,3                             |

Примечание: Из расчета среднеарифметической исключены во избежание дублирования позиции 2 и 3.

**Источник:** Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 411.

Как видим, произошло огромное падение продукции растениеводства — более чем на 40% в среднегодовом выражении. Это значительно

больше, чем сократились посевные площади и сельскохозяйственные угодья, что говорит об уменьшении урожайности сельскохозяйственных культур. Основным фактором уменьшения объема продукции растениеводства было как раз уменьшение урожайности сельскохозяйственных культур, что легко объясняется сокращением внесения удобрений, средств борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур и объема агротехнических мероприятий. Однако размер падения производства далеко не одинаков по отдельным культурам. Наименьшее падение по картофелю и овощам. Но, учитывая, что в их производство в этот период было дополнительно вовлечено много миллионов городских жителей, этот результат никак нельзя считать успехом, даже в сопоставлении с другими культурами. Впрочем, точность данных о размерах производства картофеля и овощей невелика, с учетом, что их выращивали преимущественно мелкие производители. Относительным успехом можно считать не большое падение производства по семенам масличных культур. Максимально падение производства льна-волокна, что связано с огромным падением производства в текстильной промышленности. Падение производства продукции животноводства привело к падению производства кормовых культур. Речь идет о производстве кормовых корнеплодов, кукурузы на силос, зеленый корм и сенаж, сено (в общей сложности на 46%). Обращает на себя внимание разный размер падения по продовольственному и непродовольственному (фуражному) зерну. Удивляет значительное падение производства пшеницы и ржи, учитывая сохранение, скорее всего, прежнего объема потребления хлебобулочных изделий. По-видимому, это объясняется тем, что значительная часть продовольственной пшеницы фактически традиционно использовалась в немалой степени на фуражные цели.

При расчете динамики растениеводства не принимались во внимание (из-за недостатка данных) изменения качества продукции. Между тем, имеется достаточно оснований полагать, что и качество продукции ухудшалось. Для примера возьму качество пшеницы. Наиболее качественной является сильная и твердая пшеница. Ее доля была низкой и в СССР 70–80-х гг. Тогда это связывали с погоней за количественными показателями и со слабостью материального стимулирования производства качественной пшеницы. Но эта доля продолжала снижаться и в дальнейшем. Так, доля сильных сортов в закупках пшеницы снизилась с 17% в среднем в 1986–1990 гг. до 4% в среднем в 1991–1993 гг., в том числе 1% в 1993 г., доля твердой оставалась на низком уровне — 5% в 1986–1990 гг. и 1991–1993 гг.<sup>967</sup> (в дальнейшем эти данные перестали публиковаться в общих статистических справочниках).

<sup>967</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 353.

С учетом снижения качества продукции, сокращение объемов продукции было больше рассчитанного мною по количественным показателям.

Изменения структуры продукции растениеводства носили столь же регрессивный характер, как и продукции промышленности. Прогресс в этой структуре означает увеличение удельного веса технических, затем кормовых и лишь в последнюю очередь продовольственных культур, а из них на последнем месте картофель. В этот период последовательность была обратной.

Следует обратить внимание, что изменения структуры растениеводства определялись изменениями в рентабельности отдельных видов продукции растениеводства. Хотя официальная статистика, основанная на отчетности сельхозпредприятий, значительно искажает абсолютный уровень рентабельности в связи с недооценкой стоимости основных фондов, относительные различия в рентабельности отражаются ею более или менее объективно. В середине 90-х гг. продукция растениеводства (в отличие от продукции животноводства) была рентабельной. При этом наибольшая рентабельность наблюдалась в производстве семян подсолнечника (134%), затем шли, по убывающей, картофель (83%), зерно (54%), овощи (41%)<sup>968</sup>.

#### **6.1.2.2. Животноводство**

Можно было ожидать, что кризис в животноводстве окажется значительно более сильным, чем в растениеводстве. Во-первых, животноводство было намного менее конкурентоспособным из-за более слабой механизации, огромного перерасхода кормов и электроэнергии, низкого качества скота и низкой квалификации работников. Во-вторых, поддержание его субсидиями, как в советский период, оказывалось невозможным в связи с тяжелым положением доходов бюджета. В-третьих, в связи с огромным снижением реальных доходов населения спрос на относительно дорогую животноводческую продукцию должен был упасть значительно сильнее, чем на более дешевую и насущную продукцию растениеводства. В-четвертых, по мере относительного укрепления рубля и увеличения доступа на отечественный рынок импортной животноводческой продукции должна была усилиться конкуренция со стороны более дешевой и субсидируемой импортной продукции.

Так действительно и случилось.

Анализ развития животноводства начну с динамики поголовья скота. Она представлена в табл. 6.14.

<sup>968</sup> Там же. С. 407.

Таблица 6.14

### Динамика поголовья скота в 1991–1998 гг.

| Виды скота и птицы                            | Единица измерения | Поголовье в 1991 г. | Поголовье в 1998 г. | 1998/1991 |
|-----------------------------------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-----------|
| 1. крупный рогатый скот                       | млн голов         | 57,0                | 28,5                | 0,5       |
| 2. в том числе коров                          | «                 | 20,5                | 13,5                | 0,66      |
| 3. свиньи                                     | «                 | 38,3                | 17,2                | 0,45      |
| 4. овцы и козы                                | «                 | 55,2                | 15,8                | 0,29      |
| 5. птица                                      | «                 | 660                 | 356                 | 0,54      |
| Среднеарифметическая по 4 видам (кроме коров) |                   |                     |                     | 0,44      |

#### Источники:

- 1) Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 471–472.
- 2) Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 420.

Как видим, произошло огромное (более чем в 2 раза) сокращение поголовья скота и птицы. По размерам его можно сравнить с периодом Великой Отечественной войны, когда оно, кстати, было даже намного меньше<sup>969</sup>.

Видимо, мировая экономическая история мало знает (если вообще знает) другие примеры такого грандиозного спада поголовья скота. Справедливости ради можно отметить, что в советское время зачастую насильно, в порядке плановой и партийной дисциплины поддерживался огромный размер поголовья.

Вместе с тем, обращает на себя внимание, что падение было неравномерным по отдельным видам скота и птицы. Наибольшим оно было по овцам и козам, наименьшим по коровам.

Естественно связать размер падения поголовья с различной рентабельностью отдельных отраслей животноводства. После 1990 г. впервые этот показатель приобрел реальный смысл, поскольку не поддерживался субсидиями государства, которые, кстати, были и у ряда стран с рыночной экономикой. При всем недочете издержек производства они все же показывали тенденции. В 1998 г. рентабельность производства молока и молочных продуктов составляла 28%, скота и птицы в живом весе: крупного рогатого скота –54%, свиней –29%, овец и коз –37%, яиц +21%, шерсти –73%<sup>970</sup>. Как видим, за исключением яиц, высокая убыточность производства. Наименьшая по молоку и молочным продуктам, наибольшая — по шерсти.

Параллельно динамике поголовья сокращалось использование кормов. Их производство упало в кормовых единицах с 220,9 млн т в 1991 г.<sup>971</sup> до

<sup>969</sup> Народное хозяйство СССР в 1967 году. М., 1968. С. 425.

<sup>970</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 407.

<sup>971</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 2003. С. 474.

116,1 в 1998 г.<sup>972</sup>, или на 47,5%. Расход кормов на условную голову скота в рассматриваемый период даже несколько снизился, если верить данным официальной статистики, которая вряд ли в этот период более или менее точно могла учесть и поголовье скота, и потребление кормов: в 1991 г. расход кормов составил 29,1 центнеров<sup>973</sup>, в 1998 г. — 28,9 центнеров<sup>974</sup>. Для реалий данного периода этот показатель следовало считать успехом. Возможно, действительно начали экономить, как и при потреблении горюче-смазочных материалов.

Чем объяснить сохранение в течение ряда лет даже сократившегося поголовья скота? Очевидно, что убытки животноводства в рамках единых хозяйств покрывались прибылью растениеводства. Сложнее говорить о поголовье в личном хозяйстве работников сельского хозяйства, которое в 90-е гг. содержало большую часть скота. Здесь необходимо проанализировать относительную динамику поголовья скота в обеих группах хозяйств: в предприятиях и у населения. Распределение их показано в табл. 6.15.

Таблица 6.15

**Распределение поголовья скота по видам хозяйств в 1991–1998 гг.**  
(млн голов)

| Виды скота              | Предприятия<br>1991 г. | Население<br>1991 г. | Предприятия<br>1995 г. | Население<br>1995 г. | Предприятия<br>1998 г. | Население<br>1998 г. | 1998:1991<br>предприятия | 1998:1991<br>население |
|-------------------------|------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|------------------------|----------------------|--------------------------|------------------------|
| 1. крупный рогатый скот | 40,8                   | 12,0                 | 27,7                   | 12,0                 | 18,0                   | 10,5                 | 0,44                     | 0,97                   |
| 2. в том числе коровы   | 13,7                   | 6,5                  | 10,4                   | 7,0                  | 7,2                    | 6,3                  | 0,525                    | 0,97                   |
| 3. свиньи               | 23,5                   | 8,0                  | 14,6                   | 8,0                  | 9,4                    | 7,8                  | 0,4                      | 0,97                   |
| 4. овцы и козы          | 32,7                   | 18,7                 | 13,5                   | 14,0                 | 5,4                    | 10,2                 | 0,16                     | 0,54                   |

**Источники:**

- 1) Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 471.
- 2) Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 420.

Разница в динамике поголовья скота в предприятиях и в хозяйствах населения очень значительна. У предприятий — огромное сокращение. У населения

<sup>972</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 426.

<sup>973</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 474.

<sup>974</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 426.

(кроме овец и коз) — практически сохранение докризисного уровня. В чем причина такой разнородной динамики? Для либеральных экономистов ответ очевиден: в преимуществах частного хозяйства. Истина, как мне представляется, сложнее. Население в собственном животноводстве, как и при советской экономике, «оплачивало» свой труд своей же натуральной продукцией. У него в этот период зачастую практически не было альтернатив ни в занятости, ни в выборе продукции. Что касается кормов, то, как и при колхозной и совхозной системе, значительную их часть просто похищали в предприятиях. Их удорожание у предприятий населения не касалось. Можно сказать, что предприятия финансировали личное животноводство (показательно, что фермеры скот практически не содержали). Но уже после 1995 г. ухудшилось положение с поголовьем скота и в личном животноводстве. По мере ухудшения положения в предприятиях, ухудшились для населения возможности паразитирования на их кормовой базе.

Изменение объема продукции животноводства в среднегодовом выражении в анализируемый период показано в табл. 6.16.

Таблица 6.16

### Индекс продукции животноводства в 90-е гг.

| Виды продукции                           | Единица измерения | 1986–1990 гг. | 1991–1995 гг. | 1996–1998 гг. | 1996–1990 гг. к 1986–1990 гг. в % |
|------------------------------------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------------|
| 1. скот и птица на убой (в убойном весе) | млн т             | 9,67          | 7,55          | 4,9           | 51,2                              |
| 2. молоко                                | «                 | 54,2          | 45,4          | 34,4          | 63,5                              |
| 3. яйцо                                  | млрд штук         | 47,9          | 40,3          | 32,3          | 67,4                              |
| 4. шерсть (в физическом весе)            | тыс. т            | 225           | 151           | 62            | 27,6                              |
| Среднеарифметическая                     |                   |               |               |               | 52,4                              |

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 420.

Как видно из табл. 6.16, продукция животноводства в данном периоде непрерывно снижалась. Среднеарифметический размер снижения, однако, оказался ниже среднеарифметического снижения поголовья скота и птицы (соответственно 47,6% и 56%). В этом могла сказаться грубость среднеарифметической оценки, но и реальное изменение продуктивности скота и птицы.

Важно отметить, что размер падения продукции животноводства оказался значительно выше размера падения продукции растениеводства

(46,6% и 33,7% соответственно). Это противоречит многолетней мировой и советской тенденции и говорит о резком качественном ухудшении структуры продукции сельского хозяйства России, аналогичном качественному ухудшению структуры промышленности в этот период.

Изменение продуктивности животноводства по данным официальной статистики показано в табл. 6.17.

Таблица 6.17

### Индекс продуктивности скота в 1991–1998 гг.

| Виды продуктивности скота                                                            | 1991 | 1995 | 1998 | 1998/1991 |
|--------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|-----------|
| 1. надой молока на 1 корову, л                                                       | 2567 | 2153 | 2381 | 0,93      |
| 2. средняя годовая яйценоскость кур-несушек в сельскохозяйственных организациях, шт. | 231  | 212  | 240  | 1,04      |
| 3. средний годовой настриг шерсти с одной головы, кг                                 | 3,7  | 2,9  | 2,8  | 0,76      |
| 4. продукция выращивания скота на одну голову крупного рогатого скота, кг            | 112  | 93   | 103  | 0,92      |
| 5. то же свиней, кг                                                                  | 111  | 99   | 120  | 1,08      |

**Источник:**

1) Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 475.

2) Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 426.

Два обстоятельства обращают на себя внимание в табл. 6.17. Во-первых, относительно небольшое снижение продуктивности (кроме настрига шерсти) по сравнению с 1991 г., а в некоторых случаях даже ее рост. Во-вторых, перелом к лучшему с продуктивностью скота наступил в 1995 г. Очевидно, что, столкнувшись с необходимостью сокращения производства продукции животноводства, сельскохозяйственные предприятия и население пошли по более рациональному пути сокращения поголовья, сохранив либо даже улучшив, продуктивность остающегося скота и птицы.

Аналогичные процессы были и в промышленности с основными фондами в этот период.

## Заключение

Нетрудно объявить анализируемый период катастрофой для экономики. Для этого, конечно, имеется достаточно оснований. Беспрецедентное по масштабу и продолжительности падение ВВП, объема основных и оборотных фондов, огромное снижение уровня доходов основной части населения, разрушение многих систем долгосрочного развития, чудовищное социальное расслоение, криминализация экономики, ухудшение всех демографических показателей. Апогеем этих катастрофических событий явился финансовый кризис 1998 г.

Остаются два вопроса, нуждающиеся в ответе. Во-первых, почему, несмотря на эти катастрофические события, все же экономика и жизненно важные основы общества не рухнули окончательно? Во-вторых, дал ли этот период окончательный ответ на вопрос: можно ли из ухи сделать аквариум? Собственно, вся книга и посвящена, в конечном счете, этим вопросам.

Легче всего ответить на первый вопрос. Накопленный за многие десятилетия потенциал мог еще долго поддерживать жизнеспособность общества и экономики без вложений в его расширение и даже достаточного поддержания. Запасов вооружения хватало для ведения ограниченных войн различной интенсивности. Основные фонды жилищного и коммунального хозяйства были рассчитаны на проживание, пусть и в малоудовлетворительных условиях, наличного населения и учреждений тоже в течение многих лет; размещения в подвалах домов множества торговых учреждений и офисов. Были огромные излишки оборотных фондов и государственных резервов. Сокращение расходов на оборону позволяло высвободить для экспорта сырьевые ресурсы в обмен на предметы потребления и трудовые ресурсы для занятия в других сферах деятельности. Дававшие отрицательную добавленную стоимость предприятия с пользой для экономики полезно было закрыть (не все сокращение производства было вредным!), а использовавшиеся ими сырьевые ресурсы экспортировать. Благоприятным оказывалось уменьшение помощи прежним союзникам и республикам СССР. Наконец, накопленный человеческий потенциал позволял быстро освоить новые

сферы деятельности и продолжать старые. Иными словами, жили за счет прежнего потенциала, постепенно его проживая и избавляясь от расточительных видов деятельности, а также от имперских амбиций и мессианских претензий, — феномена столь болезненного для веками формировавшегося сознания имперской нации и прокладывавшего, казалось, всему миру путь в светлое будущее в советское время. Спасла устойчивость связанных с многовековыми почвенными запасами отраслей, как сельское хозяйство, но и наличие огромных, разведанных ранее запасов полезных ископаемых. Наконец, спасло великое терпение русского народа, уставшего от великих потрясений XX в. и почти молча переживавшего тяготы новой жизни. Его гнев прорвался ощутимо лишь дважды: во время выборов в Государственную Думу в 1993 и 1995 гг. и Президента РФ в 1996 г. в мирной форме, и во время стояния на рельсах шахтеров в 1997 г. Огромную роль в спасении и экономики, и общества сыграл честный и добросовестный труд миллионов граждан России, выполнявших свои обязанности даже при нищенской оплате труда, даже при многомесячных задержках ее выплат.

В то же время, состояние многих отраслей экономики, обеспечивающих будущее экономики и общества, оказалось на таком низком уровне, что вызывало большие опасения, есть ли вообще будущее у России. Речь идет о сокращении населения, критическом состоянии науки, образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, инвестиционного машиностроения, ВПК, геологии и т.д.

При рассмотрении состояния экономики в этот период необходимо учитывать влияние внешних для российской экономики факторов. Полагаю, что оно было благоприятным. Правда, цена на нефть и другие топливные ресурсы была низкой. Но зато исключительно благоприятной была внешнеполитическая обстановка. Практически со всеми крупными странами мира впервые за многие десятилетия сложились хорошие, а часто и дружественные отношения. Именно это обстоятельство позволило осуществить огромное сокращение военных расходов, что серьезно облегчило положение экономики. Учитывая, что в 70–80 гг. их уровень составлял 20–25% от ВВП и они сократились до 2–3% ВВП, значимость этого фактора оказалась намного больше падения нефтяных цен.

Глядя на плачевные результаты экономического развития России в данный период, нетрудно утверждать, что попытка перехода к капитализму провалилась. В пользу такого вывода гораздо больше аргументов и фактов, чем в пользу противоположного. И их достаточно много приведено в моем тексте. Читателю должно быть ясно, какой позиции я придерживаюсь в ответе на этот вопрос. Но объективности ради считаю необходимым обратить внимание на возможность и другой трактовки.

Я хотел бы здесь обратить внимание как раз на факты противоположного порядка. Неожиданно для многих обнаружилось относительно довольно большое количество лиц, с энтузиазмом и немалым талантом (далеко не всегда позитивным) взявшихся за создание институтов рыночной экономики. Большинство из них потерпело неудачу. По причинам неблагоприятных макроэкономических условий, невезения, малого опыта и знаний, излишней честности и щепетильности, отсутствия нужных связей. Тем не менее, многие возникшие институты выжили. Преимущественно в слаборазвитой прежде посреднической сфере, но частью и в производственной.

По крайней мере, несколько позитивных экономических событий можно записать в актив новых институтов. Устранение почти вечного для советской экономики потребительского дефицита — мучавшего и унижавшего людей. Конечно, прежде всего, благодаря свободным ценам, выравнявшим спрос и предложение (и это позитивный результат рыночной экономики). Но также и благодаря предприимчивости торговцев, начавших так изучать потребительский спрос. Он удовлетворялся, к сожалению, далеко не всегда качественными товарами. И все-таки он позволил совершить долгожданные многими потребительские революции, начать автомобилизацию, компьютеризацию населения и коммерческой сферы, развернуть иностранный туризм. Эти потребительские революции означали модернизацию общества, пусть и первоначально для малой части населения.

В результате экономического и политического развития России 90-х возникло несколько социально-экономических «уродиков». Наибольшим «уродиком» оказалось российское государство. Все его ветви почти в равной степени. Именно оно ответственно за многие недостатки российской экономики. И в связи с ошибочной экономической стратегией, и в связи с неквалифицированностью и коррумпированностью чиновников всех уровней. В связи со слабостью судебной системы. Неопытность и жадность первых российских бизнесменов выглядит простительной при наличии такого «уродика». Появилось даже в этих тяжелейших условиях некоторое количество подлинных «героев капиталистического труда», добившихся крупных хозяйственных успехов. Наблюдался очевидный прогресс в деятельности практически всех хозяйственных институтов. При том, что все они в целом оставались очень слабыми и несовершенными.

В результате приватизации и монополизации экономики прежняя сверхцентрализованная хозяйственная система сменилась децентрализованной со слабыми и мелкими хозяйственными единицами, не способными

осуществить крупных вложений в основные фонды и научные исследования. Запоздалые попытки государства и частного капитала по воссозданию крупных хозяйственных объединений закончились неудачей из-за слабости государства и частного капитала.

Очень медленно, но менялся менталитет населения, особенно, конечно, молодого. Он и не может меняться быстро. Общественное сознание, формировавшееся столетиями, не может измениться быстро. Криминализация экономики и общества, пропаганда обогащения любой ценой, невзирая на моральные нормы и ограничения, формировали, скорее, временщиков и мошенников, чем честных и предприимчивых бизнесменов, создавших в свое время, пусть и далеко не сразу, процветающие западные экономики.

Обобщенным итогом хозяйственных преобразований 90-х гг. явились финансовые показатели российской экономики. По произведенным автором совместно с коллегами альтернативным оценкам, практически все отрасли реальной российской экономики к концу 90-х гг. оказались убыточными. Они поддерживали свою хозяйственную жизнь, проедаая накопленные в советский период материальные ценности и эксплуатируя человеческий потенциал путем нищенской его оплаты. Процветала только посредническая сфера, обслуживавшая наиболее состоятельную часть общества и паразитировавшая на реальной экономике и государстве, которому не платила налоги.

Если оценивать анализируемый период с точки зрения модернизации экономики, то значительно преобладали черты демодернизации, архаизации экономики, как с материально-вещественной, так и с институциональной стороны. Модернизировался лишь быт, притом преимущественно небольшой, наиболее состоятельной части общества.

Кризис 1998 г. подвел итоги всему предыдущему этапу экономического развития. Он выявил гнилость всех хозяйственных и общественных структур, созданных в этот период. И в то же время, их способность при необходимости к определенному оздоровлению и самоочищению в рамках экономики выживания. Поскольку в предыдущий период возникли большие излишки производственных мощностей и рабочей силы, это давало возможность преимущественно на прежней производственной базе частично восстановить хозяйственные потери предыдущего этапа. Особенно при благоприятной внешней обстановке.

Возникший в 90-е гг. на российской земле капитализм проиграл экономическое соревнование советскому социализму. Это можно было трактовать и как доказательство ошибочности всего проекта (к чему склоняется автор),

и как результат молодости и неопытности новой системы. Последующий период должен был выявить, какой вариант был правильным. Это станет темой 2-й части книги, охватывающей период 1999–2008 гг.

## Литература

1. 10 лет капитализма в России. Кому принадлежит Россия. М., 2003.
2. 500 недель российского капитализма 1995–2000. М., 2002.
3. Автотранспортом нужно управлять: как это сделать // Автомобильный транспорт № 5–6. 1997.
4. Агентство Бизнес-информ. Банкротство предприятий. Сб. нормативных документов с комментариями. М., 1995.
5. *Алтынов И.* Почему олигархи становятся «бывшими» // Новая газета. 19–25 июля 2000.
6. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Часть 1. Новосибирск, 2011.
7. *Амаливе Т.Ч.* Многомерности подходов к оценке состояния строительного комплекса России // Экономика строительства. № 2. 1997.
8. *Антонец Е.Г.* Электроника или нефть? // ЭКО. № 8. 2001.
9. *Арсеньев В.* Руководство по российскому рынку капитала. М., 2001.
10. *Аукционек С.П., Батяева А.Е.* Российские предприятия в рыночной экономике. М., 2001.
11. Банкротство предприятий. Сб. нормативных актов с комментариями. М., 1995.
12. *Баранов Г., Буйлов М.* Три свидетельства о смерти Инкомбанка // Коммерсант — Деньги. 4 ноября 1998.
13. *Бергер М., Ольга П.* Крест Чубайса. М., 2008.
14. *Березкин Ю.М.* Проблемы и способы организации финансов. Иркутск, 2001.
15. *Бернштейн Э.* Малый не промах // Новое время. № 21. 2002.
16. Бизнесмены России. 40 историй успеха. М., 1994.
17. *Бирман И., Пияшева Л.* Статистика уровня жизни населения России. 1997.
18. Бобровский С. Линия фронта на Красной Пресне // Новые Известия. 21 декабря 1999.
19. *Бовин А.* Записки ненастоящего посла. М., 2001.
20. *Болдырев Ю.* О бочках меда и ложках дегтя. М., 2003.

21. *Борейко А.* Касперским тесно в России // *Ведомости*. 6 марта 2002.
22. *Борисов В.* Перспективы машиностроения // *Экономист*. № 1. 1998.
23. *Борисов С.М.* Рубль золотой, червонный, советский, российский. М., 1997.
24. *Брежнев В.* Надо свой труд оценивать правильно // *Ведомости*. 12 ноября 2001.
25. *Бунин И.* Перешедшие пустыню // *Forbes*. июль 2006.
26. В ожидании тощих лет // *Компания*. 13.03.2006.
27. *Васильев А.* Предстоит большая работа // *Автомобильный транспорт*. № 1. 1992.
28. *Васильев А.* Как выжить? Сохранить автотранспорт общего пользования // *Автомобильный транспорт*. № 4. 1992.
29. *Вдовин В.* Чековые инвестиционные фонды // *Деньги*. № 29. 1995.
30. *Величенков А.* Поучительное банкротство // *Российская газета*. 26 февраля 1999.
31. Вождь «Ингеокома» // *Компания*. 15 октября 2001.
32. *Волков А., Гурова Т., Титов В.* Санитары и мародеры // *Эксперт*. № 8. 1999.
33. *Галагуза Н.* Роль государства в защите страхования в условиях инфляции // *Страховое дело*. июль 1999.
34. *Галлиев А.* Оборонная инициатива // *Эксперт*. № 40. 2000.
35. *Гилман М.* Дефолт, которого могло не быть. М., 2009.
36. Главный козырь грузового автотранспорта — терминально-экспедиторская система // *Автомобильный транспорт*. № 6. 1994.
37. *Говорухин С.* Великая криминальная революция. М.: Андреевский флаг. 1993.
38. Госкомстат России Российская Федерация в 1992 году. М., 1993.
39. Грузовой супермаркет «Бизнес и услуги» (приложение к газете «Ведомости»). № 3. 2004.
40. *Гуров А.* Тайна красной ртути. М., 1995.
41. *Де Врис К., Шекишин С., Коротов К., Флорент Трейси Э.* Новые лидеры российского бизнеса. М., 2005.
42. *Деньги*. № 1. 1996.
43. Динамика рынка акций. Рынок ценных бумаг. № 16. 1994.
44. *Дмитриев Е.* Вывезет ли приватизации груз недоработок // *Автомобильный транспорт*. № 1. 1996.
45. *Дмитриев М.Э., Матовников М.Ю., Михайлов Л.В., Сычева Л.И., Тимофеев Е.В., Уорнер Э.* Российские банки накануне финансовой стабилизации. СПб., 1996.
46. *Долгопятова Т.Г.* Российская промышленность в переходной экономике. М., 1995.

47. *Дубов Ю.* Большая пайка. М., 2000.
48. *Заварский Л.* Клиническая смерть // Коммерсант-Daily. 20 февраля 1996.
49. Загадка МММ. М., 1995.
50. *Заметаллин И.И., Лукинский В.С., Кукушкин В.В.* Факторы развития международных автомобильных перевозок // Экономические проблемы развития автомобильного транспорта. СПб., 1996.
51. Знакомьтесь «Трансаэро» // Гражданская авиация. № 7. 1992.
52. *Зыкина Т.* Александр Паникин — дирижер своего оркестра // Деловая пресса. 17.04.2000.
53. Играем по правилам? Торговля в России // Современная торговля. № 11. 2003.
54. Из подвала — в Париж // Труд. 8 декабря 1998.
55. Инвестиционно-финансовый портфель. М., 1993.
56. Инофирмы в поисках доверия // Строительная газета. 25 ноября 1994.
57. Интернет. Олег Федоров.info.
58. К вопросу реструктуризации банковской системы России // Коммерсант. 19 марта 1999.
59. *Казанский Ю.Н.* Как живем, так и строим // Советская Россия. 12 августа 1999.
60. *Казанский Ю.Н., Немчин А.М., Никешин С.М.* Строительство в США и России. СПб., 1995.
61. *Каледина А., Гудим Ф.* Русское быстро победит числом // Коммерсант. 14.03.2000.
62. *Калитин А.* Время Ч. М., 2008.
63. *Карнаухов С.* Грозит ли Внешторгбанку судьба «Титаника» // Комсомольская правда. 15 декабря 1998.
64. *Клейнер Г.* Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. № 5. 2005.
65. *Коберник О.* Размер имеет значение // Ведомости. 27 марта 2006.
66. Коммерсант-Деньги. № 43. 2001.
67. *Константинов А., Дикселиус М.* Бандитская Россия. СПб; М., 1997.
68. *Костилов В.* Роман с президентом. М., 1997.
69. *Кочеврин Ю. Б.* Мелкий бизнес в США. М., 1965.
70. *Кротов Н.И.* История фондового рынка в России. Т. 1. М., 2007.
71. *Куприн Е.* На коллегии Минтранса было жарко // Автомобильный транспорт. № 9. 1997.
72. *Курчанов П.Ф.* С непреодолимыми трудностями я не сталкивался // Кротов Н.И. История фондового рынка в России. Т. 1. М., 2007.

73. *Кучеренко В.* Москва — империя тьмы. М., 1995.
74. *Лесков С.* Термояд для города-амфибии // Известия. 14 мая 2009.
75. Либерализация внешнеэкономической деятельности России. Сб. документов. М., 1992.
76. *Лившиц А.* Экономическая реформа в России и ее цена. М., 1994.
77. *Лисичкин В.А., Шелепин Л.А.* Россия под властью плутократии. М., 2003.
78. *Литвинцева Г.П.* Продуктивность экономики и институты на современном этапе развития России. Новосибирск, 2003.
79. Лучшее в «Империаале» — это рекламные ролики // Коммерсант. 3 июня 1999.
80. Лучшие авиакомпании в России // Коммерсант-Daily. 26 марта 1999.
81. *Майоров В.* Как раскулачивали Юрия Черниченко // Новые Известия. 15 января 2003.
82. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в России». М., 1992.
83. *Мау В.* Российские экономические реформы глазами западных экономистов // Вопросы экономики. № 12. 1999.
84. *Мау В., Стародубовская И.* Экономические закономерности революционного процесса // Вопросы экономики. № 4. 1998.
85. МБРР: экономические реформы в России: на пороге структурных реформ. М., 1993.
86. Мезоэкономика переходного периода. Рынки, отрасли, предприятия / Под ред. Г.Б. Клейнера. М., 2001.
87. *Мендельсон Л.А.* Теория и история экономических кризисов и циклов. Т. 1. М., 1959.
88. *Меньшиков С.* Анатомия российского капитализма. М., 2004.
89. *Миловидов В.* Особенности национального финансового рынка // Рынок ценных бумаг. № 23–24. 1998.
90. *Миндубаев Ж.* О чем думает Стародубцев в «матросской тишине» // Литературная газета. 08.01.1992.
91. Министерство финансов Российской Федерации // Российские финансы в 1993 году. М., январь. 1994.
92. *Миркин Я.М.* Рынок ценных бумаг России. М., 2002.
93. *Миркин Я.М.* Ценные бумаги и фондовый рынок. М., 1995.
94. Мировые экономические кризисы 1848–1935. М., 1937.
95. Модульная программа для менеджеров. Антикризисное управление. М., 1999.
96. *Молина М.* Приключения в стране челноков // Коммерсант — Деньги. № 46. 2004.

97. Мухин А. Олигархи: последняя перекличка. М., 2004.
98. Мухина А., Терешонок А.Я. Воры в законе-2. Новосибирск, 2001.
99. Мы едем, едем, едем // Век. № 47. 1999.
100. Найвельт В. Меня тогда подвел романтизм — деньги кончились // Ведомости. 7 июля 2004.
101. Наймушин В.Г. Причины кризиса и перспективы возрождения отечественного машиностроения ЭНСР. № 2(29). 2005.
102. Народное хозяйство Российской Федерации 1992. М., 1992.
103. Народное хозяйство РСФСР в 1990 году. М., 1991.
104. Народное хозяйство СССР в 1967 году. М., 1968.
105. Наука и техника современного капитализма. М., 1987.
106. Национальные счета России в 1995–2002 годах. М., 2003.
107. Независимое военное обозрение. № 42. 2000.
108. Нечаев А. Россия на переломе. М., 2010.
109. Нешистой А. Ломать — не строить // Торговля. № 2–3. 1993.
110. Никольский С. Тарифы «железки» — впереди паровоза // Российская газета. 8 апреля 1999.
111. Новолодская С. Только я и государство // Ведомости. 24 января 2002.
112. Обзор экономической политики в России за 1999 год. М., 2000.
113. Овчинский В.С. Стратегия борьбы с мафией. М., 1993.
114. Орехов В.И., Балдин Н.В., Гапоненко Н.П. Антикризисное управление. М., 2006.
115. Ослунд А. Россия: Рождение рыночной экономики. М., 1996.
116. Ослунд А. Строительство рыночной экономики. М., 2003.
117. Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации на 1998–2000 годы // Страхование. ноябрь-декабрь. 1998.
118. Основные показатели работы подрядных организаций // Экономика строительства. №6. 1994.
119. Отчет российскому правительству от международной группы советников по социальным и политическим проблемам экономических реформ и структурных преобразований в России // Мир России. № 2. 2010.
120. Паникин А. Записки русского фабриканта // Новый мир. № 12. 1997. С. 160.
121. Паникин А. Шестое доказательство. М., 1998.
122. Паппэ Я.Ш. «Олигархи». Экономическая хроника 1992–2000. М., 2000.
123. Пастухов В.Б. Темный век (посткоммунизм как «черная дыра» российской истории) // Полис. № 3. 2007.

124. *Пелехова Ю.* Банк, которого нет // Версия. 26 октября–1 ноября 1999.
125. Переход к рынку. М., 1990.
126. *Полосова О.И.* Альтернативные оценки динамики производства продукции и услуг отраслей российской экономики. Новосибирск, 2011.
127. *Полторанин М.* Власть в тротиловом эквиваленте. М., 2010.
128. *Пономаренко А.Н.* Ретроспективные национальные счета России 1961–1990. М., 2002.
129. *Попов Г.Х.* Снова в оппозиции. М., 1994.
130. *Портнов А., Воронков Э.* «Реформаторы» вышибли России мозги // Советская Россия. 14 ноября 1996.
131. Портфель приватизации и инвестирования. М., 1992.
132. *Потапов А.* Сибирский торговый банк. Технология ограбления и обмана // Товарищ. № 2. 1996.
133. *Потемкин А.* Виртуальная экономика. М., 2000.
134. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сб. документов. М., 1992.
135. Приватизация по-русски / Под ред. А. Чубайса. М., 1999.
136. Приватизация. М., 1992.
137. Промышленность РФ. М., 1995.
138. Промышленность РФ. М., 2000.
139. *Птичий А.* Железный тариф // Финансовые известия. 3 июня 1999.
140. *Работнов Н.* На державу обидно? // Знамя. № 8. 1999.
141. *Радыгин А., Сидоров И.* Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества // Вопросы экономики. №5. 2005.
142. *Рассадин В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. М., 2002.
143. *Резников В.Ф.* Хозяйственная система села: проблемы экономического регулирования. Новосибирск, 2002.
144. Ресторационные работы // Деньги. № 45. 2004.
145. *Романова Т.* Очень немногие растормаживают товар в белую // Ведомости. 24 апреля 2006.
146. Российская федерация в 1992 году. М., 1993.
147. Российская Федерация в 1992 году. Статистический сборник. М., 1993.
148. Российская Федерация в 1992 году. Финансы и статистика. М., 1993.
149. Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994.
150. Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003.
151. *Ростовский Я.* Макроэкономическая нестабильность в посткоммунистических странах. М., 1997.

- 
152. *Рстаки А.* План «Барбадоса» // Новая газета. 16–28 июня 1999.
  153. *Рывкина Р.В.* Драма перемен. М., 2001.
  154. *Самусева Р.* Приватизация в строительном комплексе: организационные проблемы // Экономика строительства № 9. 1992.
  155. Сборник нормативных актов Госкомимущества России по вопросам приватизации управления государственной собственности. М., 1996.
  156. Скелет в шкафу Центробанка // Коммерсант. 15 июля 1999.
  157. Собрание актов Президента и Правительства Российской Федерации. № 1. 1994.
  158. *Стрелецкий В.* Мракобесие. М., 1998.
  159. *Струмилин С.Г.* Статистика и экономика. М., 1979.
  160. *Суслов Н.И.* Анализ взаимодействия экономики и энергетики в период рыночных преобразований. Новосибирск, 2002.
  161. *Тарасов А.* Миллионер. М., 2004.
  162. *Тиньков О.* Я такой как все. М., 2010.
  163. *Титов В.В., Маркова В.Д., Николаев Д.П., Соломенникова Е.А.* Финансово-промышленные группы: проблемы становления и функционирования // Промышленность: к развитию от выживания. Новосибирск, 1996.
  164. *Тихонов В.М., Балашов Б.С.* Система мирового воздушного транспорта и российская гражданская авиация. М., 1992.
  165. Торговля СССР // Финансы и статистика. М., 1989.
  166. Торговля в России. М., 1996.
  167. Торговля в России. Статистический сборник. М., 1995.
  168. *Уваров В.* От власти на рынке — к власти в стране // Завтра. № 4. 2003.
  169. Переход к рынку. М., 1990.
  170. *Федоров Б.* Пытаясь понять Россию. СПб., 2000.
  171. *Фельдман А.А.* Государственные ценные бумаги. М., 1994.
  172. ФЗ о несостоятельности (банкротстве) // Российская газета. 21 января 1998.
  173. Финансы в России. М., 1996.
  174. Финансы в России. М., 1998.
  175. Финансы России. Статистический сборник. М., 1999.
  176. Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Л.А. Дробозиной. М., 1995.
  177. *Фрей Л.И.* Международные расчеты и финансирование внешней торговли капиталистических стран. М., 1954.
  178. *Ханин Г.И., Суслов Н.И.* Экономика России в 1991–1996 годы: альтернативная оценка ЭКО. № 11. 1997.

179. Ханин Г.И. Коммерческие банки России: быть или не быть? // Сибирская финансовая школа. № 12. 1997.
180. Ханин Г.И. Об индексе цен на инвестиционные товары в постсоветский период // Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты: Учеб. пособие. Ч. 1. Новосибирск, 2011.
181. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1988–1991 годы. Новосибирск, 2010.
182. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Том 1. Новосибирск, 2003.
183. Ханин Г.И., Копылова Н.В. Альтернативная оценка стоимости основных фондов промышленности России в 2005–2008 гг. // ЭКО № 8. 2010.
184. Ханин Г.И., Полосова О.И., Иванченко Н.В. Российская экономика в 1996–2000 годы: альтернативная оценка ЭКО. № 2. 2004.
185. Ханин Г.И., Полосова О.И., Фомин Д.А. Альтернативные оценки динамики производства продукции и услуг отраслей российской экономики. Новосибирск, 2011.
186. Ханин Г.И., Суслов Н.И. Экономика России в 1991–1996 гг.: альтернативная оценка ЭКО. № 11. 1997.
187. Ханин Г.И., Фомин Д.А. 20-летие экономических реформ в России: макроэкономические итоги ЭКО. № 5. 2008.
188. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Альтернативная оценка макроэкономических показателей российской экономики. Новосибирск, 2011.
189. Ханин Г.И., Фомин Д.А. Оптовая торговля в современной России // Проблемы прогнозирования. № 5. 2007.
190. Ханина Г.И., Иванченко Н.В. Альтернативная оценка стоимости материальных фондов и рентабельности производственной сферы российской экономики в 1998–2000 годы. Вопросы статистики. № 9. 2003.
191. Хасис Л. Поворотные пункты в развитии российского ритейла // Вопросы экономики. № 6. 2006.
192. Хлебников П. Крестный отец Кремля Борис Березовский. М., 2001.
193. Ходорыч А. Всероссийское состязание курьеров // Коммерсант. 5 ноября 1999.
194. Хофман Д. Олигархи М., 2007.
195. ЦСУ РСФСР Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы. М., 1991.
196. Чековые инвестиционные фонды // Экономико-финансовая энциклопедия.
197. Черников Г., Черникова Д. Кто владеет Россией. М., 1998.

- 
198. *Черной Л.С.* Экономика. Рынок. Государство. М., 2000.
  199. *Широкалова Г.* Себя бы прокормил новый кормилец // Советская Россия. 24 марта 1992.
  200. *Шрейбер А.К., Лисичкин В.А., Симчера. М.* Опыт эффективной организации строительства в России // Экономика строительства. № 12. 1995.
  201. Штаны, жаренные в масле // Совершенно секретно. № 12. 1999.
  202. Экономическая политика Правительства России. М., 1992.
  203. Экономическая политика правительства РФ. Документы и комментарии. М., 1992.
  204. Экономическая статистика. М., 1983.
  205. Экономические обзоры ОЭСР: Российская Федерация. 1997. М., 1998.
  206. Электронная промышленность России // Википедия.
  207. Элитная экономика. М., 2001.
  208. Эпоха Ельцина: Очерки политической истории / Батулин Ю.М., Ильин А.Л., Кадацкий В.Ф., Костиков В.В., Краснов М.А.; Предисл. Салмин А.М. М., 2001.
  209. *Яковлев А.* Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций // Вопросы экономики. № 5. 2000.
  210. *Яковлев А.А.* Агенты модернизации. М., 2006.
  211. *Ясин Е.Г.* Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. М., 2003.
  212. *Ясин Е.Г.* Русская экономика. М., 2003.
  213. *Ясин Е.Г.* Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992.
  214. *Blasi J.R., Kroumova M., Krouse D.* Kremlin capitalism. Ithaca, NY and London. 1997.
  215. *Boycko M, Shleifer A, Vishny R.* Privatizing Russia. London. 1995.
  216. *Gaddy C., Ickes B.* Russian's Virtual Economy // Foreign Affairs, 1998, Vol. 77. № 5.
  217. *Gustafson T.* Capitalism Russian Style. Cambridge: University Press, 1999.
  218. IMF. A study of the soviet economy. v.1. Wash. 1990.
  219. *Johnson S., Loveman Garry W.* Starting over in Eastern Europe // Enteprenership and Economic renewal. 1995.
  220. *Jonson S., Loveman G.W.* Starting over in eastern Europe. Boston. 1995.
  221. *Kouwenhoven R.A.* Comparison of soviet and industrial performance, 1928–1990. Research Memorandum GD-29 Groningen. May. 1996.
  222. *Mariska M.D., Thomas E.* Manson Reforming the insurance market in Russia. 2004.

223. *Ronald I. McKinnon*. The order of economic liberalization. Baltimore and London. 1991.
224. Statistical Abstract of the United States 1989. 109 edition. Washington. 1989.
225. The impoverished superpower / Edited by Henry S. Rowen and Charles Wolf, Jr. San Francisco, 1990.

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**2012**

**Том 10**

**Специальный выпуск**

**ХАНИН ГРИГОРИЙ ИСААКОВИЧ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
РОССИИ В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

*Печатается в редакции автора.*

Сдано в набор 14.05.2012. Подписано в печать 21.05.2012.  
Формат 60х84 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 18.60. Уч.-изд. л. 17,8.  
Тираж 558 экз. Заказ № 71. С. 408.

Издательство «Наука-Спектр».  
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.  
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов.