



ISSN 2073-6606

**Г. И. ХАНИН**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
РОССИИ  
В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

# **TERRA ECONOMICUS**

**11  
ТОМ**

**2013**

**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

---

<b>ГЛАВА 6. РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ</b>	
<b>В 1992–1998 годы</b> .....	<b>5</b>
6.2. Сфера услуг.....	5
6.2.1. Торговля и общественное питание.....	5
6.2.1.1. Розничная торговля.....	5
6.2.1.2. Общественное питание.....	15
6.2.1.3. Оптовая торговля.....	18
<b>Заключение</b> .....	<b>20</b>
6.2.2. Транспорт и связь.....	21
6.2.2.1. Транспорт.....	21
6.2.2.2. Связь общего пользования.....	35
6.2.3. Финансовое посредничество.....	45
6.2.4. Бытовые услуги.....	47
6.2.5. Прочие рыночные услуги (на примере гостиниц).....	55
<b>Заключение</b> .....	<b>63</b>
<b>ГЛАВА 7. КОНВЕРСИЯ ВОЕННОЙ ЭКОНОМИКИ</b> .....	<b>64</b>
7.1. История несбывшихся надежд.....	64
<b>Заключение</b> .....	<b>74</b>
<b>ГЛАВА 8. СОСТОЯНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЫ</b> .....	<b>75</b>
8.1. Экономические показатели научно-технической сферы.....	75
8.2. Кадровый состав российской науки.....	87
<b>Выводы</b> .....	<b>89</b>
<b>ГЛАВА 9. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ</b> .....	<b>90</b>
9.1. Внешняя торговля товарами.....	90
9.2. Внешняя торговля услугами.....	102
9.3. Ввоз и вывоз капитала.....	104
9.3.1. Ввоз капитала.....	104
9.3.2. Вывоз капитала из России.....	107
<b>ГЛАВА 10. ТРУД И ЗАНЯТОСТЬ В 1992–1998 годы</b> .....	<b>109</b>
10.1. Количественная характеристика труда и занятости населения.....	109
10.2. Структура занятости.....	111
10.3. Качественные изменения в сфере занятости.....	121
<b>Заключение</b> .....	<b>123</b>
<b>ГЛАВА 11. УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ</b> .....	<b>125</b>
11.1. Потребление населения и социальная дифференциация	
доходов населения.....	125

---

11.2. Здоровье населения.....	132
11.3. Жилищные условия населения.....	134
<b>ГЛАВА 12. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ.....</b>	<b>136</b>
12.1. Налоговая система.....	136
12.2. Доходы, расходы и дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации и расширенного правительства в 1992–1998 годы.....	145
12.2.1. Доходы бюджета консолидированного правительства.....	145
12.2.2. Расходы бюджета расширенного правительства.....	150
12.2.3. Государственный долг РФ и задолженность Российской Федерации в 90-е годы.....	154
<b>Заключение.....</b>	<b>160</b>
<b>ГЛАВА 13. МОДЕРНИЗАЦИЯ И ДЕМОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВА В 90-Е ГОДЫ .....</b>	<b>161</b>
13.1. Демодернизация в 90-е годы.....	162
13.2. Модернизация экономики и общества в 90-е годы.....	164
13.3. Баланс модернизации и демодернизации в 90-е годы.....	165
<b>ЛИТЕРАТУРА.....</b>	<b>173</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](mailto:khaning@academ.org)

---

**Глава 6. Развитие отраслей  
российской экономики  
в 1992–1998 годы**

**6.2. Сфера услуг**

**6.2.1. Торговля и общественное питание**

*6.2.1.1. Розничная торговля*

Развитие розничной торговли в 90-е годы происходило в сложных и весьма противоречивых условиях. Отрасль испытывала воздействие очень сильного сокращения платежеспособного спроса населения, особенно в сельской местности и мелких городах, в среде военнослужащих. Вместе с тем, рост доходов возникшей российской буржуазии, коррумпированного чиновничества и криминала породил потребность в люксовой торговле. В связи с либерализацией торговли появилось множество новых субъектов торговой деятельности, предоставляющих более дешевые и разнообразные

\* Начало см. Тетра *Economicus*. Т. 10. № 2. 2012. Спецвыпуск.

торговые услуги преимущественно менее состоятельной части населения. Наконец, та же либерализация позволила розничной торговле свободно устанавливать торговые наценки, что дало возможность в условиях слабой конкуренции обеспечивать достаточные прибыли торговым предприятиям даже при сокращении торгового оборота. С другой стороны, экономическая самостоятельность мелких торговых предприятий увеличивала их издержки на коммерческую деятельность.

При наличии в этот период большого объема теневой экономики в розничной торговле определить показатели ее развития крайне непросто. Я все же попытаюсь это сделать, используя материал параграфа 2.2.1 и наши более ранние исследования по альтернативной оценке финансово-экономической деятельности торговли начала 2000-х годов.

Объемы и индексы розничного товарооборота, определявшиеся Росстатом в 90-е годы, являлись весьма недостоверными. Частично это можно объяснить (и в какой-то мере даже оправдать) трудностями учета теневой экономики в этой сфере. Такие попытки делались даже в начале 90-х годов. Так, в начале 90-х эта величина Росстатом определялась в размере около 40 % от общего розничного товарооборота<sup>1</sup>. В этот оборот включалась торговля на продовольственных, смешанных и вещевых рынках, по которым статистика не велась. Но и значительная часть зарегистрированных торговых предприятий статистические данные не представляла. Поэтому публикуемые Росстатом данные об объеме розничного товарооборота являются всего лишь оценками. Они, кстати, впоследствии уточнялись для начала 90-х годов в сторону снижения<sup>2</sup>. Столь же произвольно определялась Росстатом и динамика физического объема розничного товарооборота. Так, еще в начале 90-х годов ее индекс в 1993 году к 1990-му исчислялся в размере 60 %<sup>3</sup>, а уже в 1995 году этот индекс был рассчитан равным 0,96<sup>4</sup> и таким он оставался и дальше. В то же время, рассчитанный мною на основе первоначальных данных об объеме розничного товарооборота и исчисленного тем же Росстатом индекса розничных цен показал индекс розничного товарооборота в 1993 году к 1990 году равным 0,32<sup>5</sup>. Эту оценку, конечно, следует тоже признать недостоверной ввиду недоучета объема розничного товарооборота и, возможно, преувеличенного Росстатом индекса потребительских цен. Она не согласуется с характером экономического развития в этот период и изменением объема и структуры ВВП. Может показаться неожиданным предположение о возможности завышения Росстатом

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 185.

<sup>2</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 479.

<sup>3</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 187.

<sup>4</sup> Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 315.

<sup>5</sup> Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Вып. 1. Новосибирск, 2011. С. 45.

индекса потребительских цен. Однако Росстат в начале 90-х годов определял эту динамику, сопоставляя рыночные цены с преysкyрантными ценами советского периода, по которым реально продавалась лишь незначительная часть товаров.

Более точное определение динамики розничного товарооборота может быть получено на основе данных статистики национальных счетов. Хотя и эти данные тоже не являются безyпpечными и нуждаются в проверке, которую я из-за ее сложности не в состоянии произвести. С учетом рассчитанной ранее динамики ВВП и изменения ее структуры была исчислена динамика личного потребления домашних хозяйств в 1996 году к 1991 году в размере 59,3 %<sup>6</sup>, что, с учетом роста ее удельного веса в текущих ценах в 1998 году по сравнению с 1996 годом в 1,13 раза<sup>7</sup> и при практически неизменном уровне ВВП (табл. 5.4), дает ее уровень к 1991 году равным 67 %. Здесь, однако, необходимо сделать поправку на неденежные поступления в потребление личных домашних хозяйств. Сделаем такую поправку, памятуя в то же время о неточности и этих расчетов.

В 1991 году доля денежных расходов на покупку товаров и услуг в потреблении домашних хозяйств составила, согласно статистике национальных счетов, 62,3 %<sup>8</sup>, в 1998 году 77,4 %<sup>9</sup>. Она выросла, следовательно, в 1,24 раза и, таким образом, составила к уровню 1991 года 83,1%.

В 1991 году доля розничного товарооборота в совокупном объеме розничного товарооборота и платных услуг составила 89,4 %<sup>10</sup>, в 1998 году 76,7 %<sup>11</sup>. Таким образом, она составила к уровню 1991 года 85,8 %. Конечно, эти данные нельзя считать точными, но тенденцию они, **скорее всего, отражают**. Повышение доли платных услуг произошло за счет перевода части бесплатных услуг в платные (например, в образовании и здравоохранении) и более быстрого роста прежних платных услуг, являвшихся ранее дефицитными (например, иностранный туризм). Отсюда, индекс розничного товарооборота составил 71,3 % (0,831 x 0,858). Этот индекс значительно ниже официального. Следует, однако, иметь в виду, что реальная динамика продукции отрасли была выше. Это объясняется тем, что заметно расширился ассортимент продаваемых товаров, почти исключительно за счет импортных, которые ранее либо вообще не продавались, либо продавались в незначительных количествах. Почти исчез дефицит потребительских товаров — основной бич советской торговли.

<sup>6</sup> Настоящая книга. С. 342.

<sup>7</sup> Национальные счета России 1995–2002. М., 2003. С. 65.

<sup>8</sup> Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 119.

<sup>9</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 170.

<sup>10</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 10.

<sup>11</sup> Российский статистический ежегодник. М., 2003. С. 30.

Существенные изменения произошли в структуре торговли. Наиболее важным стала ликвидация закрытых распределителей, которые ранее поглощали значительную часть наиболее дорогих товаров по низким ценам. Теперь их свободно можно было купить в обычной торговле по общим ценам. Другим важным моментом явилось резкое сокращение доли сельской торговли. Она уменьшилась с 17 % в 1991 году<sup>12</sup> до 8 % в 1998-м<sup>13</sup>. Такое драматическое падение доли сельской торговли отражало огромное относительное обнищание сельского населения и сокращение сельской торговой сети. Еще одним показателем растущей социальной дифференциации явился рост удельного веса в розничной торговле Москвы, где **сосредоточились основные денежные потоки и административные ресурсы**. Ее доля в розничном товарообороте в 1990 году составила 11,9 % (сюда включалась большая часть торговли в закрытых распределителях) до 27,8 % в 1998 году<sup>14</sup>. Крупные изменения произошли в товарной структуре розничной торговли. Данные Росстата о товарной структуре розничной торговли приведены в таблице 6.18.

Таблица 6.18

**Товарная структура розничной торговли в 1991–1998 годы  
в текущих ценах (%)**

<b>Товары и товарные группы</b>	<b>1991</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>
Продовольственные товары	47,6	46,6	47,0
Мясо и мясoproductы	9,6	10,6	9,6
Рыба и рыбoproductы	1,8	2,2	2,4
Животное масло	1,5	1,7	1,3
Растительные масла	0,3	0,7	0,8
Маргариновая продукция	0,4	0,4	0,4
Цельномолочная продукция	2,2	2,4	2,7
Сыры жирные	0,4	1,0	1,1
Яйца	1,4	1,4	1,1
Сахар	1,5	1,7	1,5
Кондитерские изделия	2,5	3,5	3,4
Чай	0,7	0,5	0,5
Хлеб и хлебобулочные изделия	2,9	4,0	4,2
Мука	0,6	0,7	0,6
Крупа	0,5	0,6	0,8

<sup>12</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 187.

<sup>13</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 484.

<sup>14</sup> Там же. С. 479.

Окончание табл. 6.18

<b>Товары и товарные группы</b>	<b>1991</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>
Макаронные изделия	0,3	0,7	0,7
Картофель	0,8	0,6	0,5
Овощи	2,0	1,5	1,5
Плоды, ягоды, виноград	2,0	1,6	1,5
Алкогольные изделия	10,5	8,3	9,0
Непродовольственные товары	52,4	53,4	53,0
Ткани хлопчатобумажные	0,4	0,2	0,2
Ткани шерстяные	0,4	0,1	0,2
Ткани шелковые	0,4	0,3	0,3
Ткани льняные	0,1	0,0	0,0
Швейные изделия	8,3	8,2	8,5
Меха и меховые изделия	1,1	2,4	1,3
Трикотажные изделия	3,5	2,8	3,3
Чулочно-носочные изделия	0,8	0,4	0,4
Кожаная обувь	3,4	3,4	4,5
Хозяйственное мыло	0,1	0,1	0,1
Синтетические моющие средства	0,3	0,4	0,6
Туалетное мыло	0,2	0,2	0,2
Парфюмерно-косметические изделия	1,7	1,6	1,7
Табачные изделия	2,3	1,9	2,6
Спички	0,1	0,1	0,0
Часы	0,4	0,4	0,3
Радиоприемные устройства	2,9	2,3	2,0
Легковые автомобили	2,3	5,3	6,2
Мотоциклы и мотороллеры, велосипеды и мопеды	0,5	0,5	0,3
Мебель	2,3	1,9	1,8
Ювелирные изделия	2,2	0,7	0,6
Строительные материалы	1,4	0,9	1,8
Медикаменты и лекарственные средства	0,7	1,3	2,5

**Источники:** для 1991 года: Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 206; для 1995 и 1998 годов: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 486.

При анализе таблицы 6.18 поражает, каким образом в условиях огромных структурных изменений в экономике и распределении доходов, динамике цен так незначительно изменилась товарная структура розничного товарооборота. Заметным изменением можно лишь считать более чем двукратное изменение доли покупок легковых автомобилей. Частично объяснение заключается во взаимной компенсации падения покупок в натуральном выражении и изменения цен. Чем больше относительно росли цены, тем больше снижались покупки. Но это не единственная, хотя и наиболее важная причина. Можно уверенно утверждать, что здесь ошибки официальной статистики были еще более значительны, чем в определении объема и динамики розничной торговли. Особенно это касается торговли люксовыми товарами. Это особенно видно при определении доли ювелирных изделий в розничном товарообороте, которая вопреки здравому смыслу сократилась почти в 4 раза. Новые торговые предприятия в этой области значительно занижали свои обороты<sup>15</sup>. Скорее всего, это же относится и к другим новым отраслям розничной торговли (покупка легковых автомобилей, электроники, белой бытовой техники, лекарств, фруктов). Тем не менее, очевидно увеличение доли продовольственных товаров в текущих ценах<sup>16</sup>. При сокращении объема розничного товарооборота, естественно, меньше всего сокращается доля наиболее насущных товаров, какими являются товары продовольственные. На этот показатель влиял также и более быстрый рост цен на продовольственные товары (кроме алкогольных напитков), лишенные в постсоветский период бюджетных субсидий. С учетом указанных ошибок, может возникнуть вопрос ценности официальных данных о структуре розничного товарооборота в текущих ценах.

В то же время, по физическому объему розничного товарооборота, если верить данным Росстата, больше к 1990 году сократилось как раз потребление продовольственных товаров (на 10 % при сокращении объема потребления непродовольственных товаров лишь на 7 %)<sup>17</sup>. Без алкогольных товаров, продажа которых выросла, это уменьшение окажется еще более значительным<sup>18</sup>. Частично это объясняется сокращением продаж картофеля, овощей и ягод, которые стали в большом количестве производиться городским населением на приусадебных участках, частично — явными ошибками в учете. Так, невозможно поверить в сокращение более чем на треть продажи хлеба и хлебобулочных изделий<sup>19</sup>. Далекое не достоверно также и официаль-

<sup>15</sup> Столяров Б. Маленькие секреты бизнеса для богатых // Ведомости. 2002.

<sup>16</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 486.

<sup>17</sup> Там же. С. 488.

<sup>18</sup> Там же.

<sup>19</sup> Там же.

ная динамика розничного товарооборота непродовольственными товарами. Не может не вызывать удивления незначительный на тот период рост продажи легковых автомобилей и ювелирных изделий. Более достоверен рост физического объема продаж швейных, трикотажных изделий и обуви, очевидно, за счет роста импорта. Импорт в этот период явился исключительно важным каналом приобретения потребительских товаров в связи с огромным спадом внутреннего производства этих товаров. По данным Росстата, его доля в товарных ресурсах розничного товарообороте выросла с 14 % в 1991 году до 54 % в 1995-м, лишь незначительно снизившись в 1998 году до 48 %<sup>20</sup>. Однако это имело не только положительное значение в отношении обеспечения потребностей населения. В связи с нетребовательностью торговых организаций значительная часть импортных товаров оказалась крайне низкого качества. Были даже смертельные исходы от употребления импортного алкоголя (печально знаменитый спирт Ройяль). Велика была доля забракованных или пониженных в сортности импортных товаров, даже больше, чем отечественных<sup>21</sup>.

Очень нелегко определить состояние торговой сети в этот период, ввиду слабости ее учета. Особенно это касается мелкой официальной торговли (куда относились розничные торговые предприятия с числом занятых менее 30 человек) и неофициальной торговли. Уверенно можно говорить только о сокращении торговой сети в сельской местности.

Некоторую ясность в этот вопрос призваны были внести осуществляемые периодически Росстатом обследования торговых организаций. Однако их значение во многом обесценивается тем, что они не включали объекты малого предпринимательства.

В 1994 году еще велся сплошной учет количества предприятий розничной торговли. Но в него вошли только магазины и палатки. Не было такого нового типа предприятий розничной торговли, как киоски. Оказалось, что с начала экономических реформ число предприятий розничной торговли сокращалось. Этот процесс шел непрерывно с 1990 года. В результате число магазинов на начало года сократилось с 288,1 тысяч в 1990 году до 260,4 тысяч в 1994 году, а число палаток с 79,3 тысяч до 56,2 тысяч<sup>22</sup>. К сожалению, не публиковались систематические данные о распределении торговых предприятий между городской и сельской местностью. Можно предположить, что сокращение пришлось, в основном, на сельскую местность, где происходило наибольшее сокращение розничного товарооборота, о чем косвенно говорит увеличение средней торговой площади на 10 000 человек населения при сокращении числа торговых

<sup>20</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 489.

<sup>21</sup> Там же. С. 490.

<sup>22</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 205.

предприятий<sup>23</sup>. Это означает, что число мелких магазинов, размещавшихся преимущественно в сельской местности, сокращалось, а средних и крупных росло. В этой связи обращает также на себя внимание более быстрое сокращение таких мелких торговых предприятий, как палатки. Укрупнение торговых предприятий говорило об улучшении и рационализации торговли, хотя оно, к сожалению, часто шло во вред интересам населения, вынужденного за покупками ездить в отдаленную от постоянного проживания местность.

В дальнейшем численность магазинов и других учреждений торговли перестала учитываться, ввиду, скорее всего, сложности этого учета для учреждений статистики. Теперь в ходе специальных переписей учитывалась площадь торговых предприятий, которая даже лучше характеризует производственные возможности торговли (но не удобства для населения). Однако она производилась только по крупным и средним торговым предприятиям. На 1 января 1994 года на 10 000 населения приходилось 2190 м<sup>2</sup> торговой площади<sup>24</sup>. С учетом численности населения РФ на 1 января 1994 года в 148 млн человек<sup>25</sup>, это дает 32,4 млн м<sup>2</sup> торговых площадей. На 1 января 2000 года на крупных и средних торговых предприятиях имелось 22,6 млн м<sup>2</sup> торговых площадей (с включением и складских помещений)<sup>26</sup>. Согласно проведенному нами специальному расчету в балансовой стоимости основных фондов розничной торговли доля крупных и средних предприятий в их стоимости в 2001 году составила 66,1 %<sup>27</sup>. Отсюда, их общая торговая площадь составила 34,2 млн м<sup>2</sup>, или выросла по сравнению с 1 января 1994 года на 5,5 %, а по сравнению с 1991 годом, когда она равнялась 31,6 млн м<sup>2</sup><sup>28</sup>, на 8,2 %. Это говорит о том, что, в отличие от отраслей реальной экономики, где в 90-е годы происходило огромное сокращение основных фондов, в торговле происходило их расширение, что объяснялось и ростом спроса на торговые услуги, и благоприятным финансовым положением торговли.

В этот период происходил также рост численности занятых в торговле. В параграфе 2.4.1<sup>29</sup> была приведена общая численность занятых в розничной торговле. С учетом частичной занятости в розничной торговле челноков (9 млн человек) она составила в 1998 году 16,3 млн человек вместо 4,63 млн в 1990 году. Вопрос в том, как перевести в среднегодовую занятость работу челноков. В порядке гипотезы предположу, что она составила половину рабочего года. Тогда число работающих челноков составляет

<sup>23</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994.

<sup>24</sup> Там же.

<sup>25</sup> Там же. С. 9.

<sup>26</sup> Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Новосибирск, 2011. С. 171.

<sup>27</sup> Там же. С. 183.

<sup>28</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 185.

<sup>29</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010.

4,5 млн человек и общая занятость в розничной торговле 11,8 млн человек (7,3 млн легально занятых и 4,5 млн челноков), или в 2,55 раза больше, чем в 1990 году. Розничная торговля оказывается таким образом одной из редких в этот период отраслей экономики с быстро растущей занятостью. С учетом исчисленного выше индекса розничного товарооборота к 1991 году в размере 0,715, получается индекс производительности труда к 1991 году равным 0,278, или менее трети к 1991 году. Огромное снижение, преимущественно связанное с примитивизацией большей части розничного товарооборота. Для содержания столь большого количества занятых требовалась высокая доходность розничной торговли.

Уже из приведенных данных вырисовывается облик розничной торговли данного периода как процветающей отрасли с разбухшей численностью и растущей материальной базой (при ее примитивности в сфере мелкой торговли).

Для оценки эффективности деятельности розничной торговли в этот период исключительно ценным источником является очень тщательное исследование, проведенное знаменитой консультационной фирмой Маккинзи, в части производительности труда в розничной торговле непродовольственными товарами (кроме автомобилей, горючего и фармацевтических товаров, на которые приходилось, по оценке Маккинзи, 20 % этого сегмента розничной торговли). Оно позволило выявить относительную (к США) производительность труда в розничной торговле этими товарами в целом и, что особенно ценно, по отдельным формам торговли. Разумеется, эти результаты не являются точными, но порядок цифр они все же отражают.

Авторы исследования установили, что в 1998 году магазины советского типа составили лишь 19 % всего оборота отрасли, павильоны и киоски — 8 %, рынки — 65 %, современные торговые сети — 8 %<sup>30</sup>. Таким образом, преобладали самые примитивные формы торговли, а самые передовые торговые сети занимали незначительное место. Но именно, прежде всего, эти самые примитивные формы торговли сумели вытеснить магазины, которые в 1990 году занимали 100 % всего товарооборота. При этом торговые сети имели значительный удельный вес (40 %) лишь в торговле бытовой электроникой, 1 % в торговле одеждой и обувью и отсутствовали в торговле предметами личной гигиены<sup>31</sup>. В тот же период доля торговых сетей по этой группе товаров составляла в США 70 %, в Южной Корее и Польше — по 20 %<sup>32</sup>. Очевидно серьезное отставание России в современных формах торговли даже от в прошлом социалистической Польши. В то же время следует отметить, что

<sup>30</sup> Маккинзи Исследование розничной торговли потребительскими товарами. С. 14.

<sup>31</sup> Там же. С. 16.

<sup>32</sup> Там же. С. 3.

первые торговые сети в бытовой электронике были целиком российскими и относительно эффективными.

По оценкам авторов доклада, в 1998 году производительность труда в этом секторе розничной торговли составила 26 % от уровня США в 1992 году<sup>33</sup>. При этом, по современным магазинам она составила 101 %, по специализированным магазинам — 24 %, павильонам и киоскам — 28 %, рынкам — 27 % и по универсам 11 %<sup>34</sup>. Даже беглого взгляда на эти данные достаточно, чтобы сделать вывод, что главной причиной отставания от уровня производительности труда в США явилось отставание по доле современных форм торговли. Другим важным и неожиданным наблюдением (если здесь нет ошибки) является близость результата по специализированным магазинам, являющимся относительно современной формой торговли, и примитивным павильонам и киоскам, рынкам. А самыми непроизводительными неожиданно оказались универсамы.

Значительный интерес представляет анализ причин малой распространенности торговых сетей, несмотря на их огромное преимущество в производительности труда. Этот же анализ позволяет пролить свет на победное шествие примитивных форм торговли. «В сравнении с другими формами торговли, рынки недоплачивают налоги. Кроме того, на них продается большее количество фальсифицированных и контрабандных продуктов<sup>35</sup>». К другим причинам относятся страновой риск и высокая стоимость капитала, бюрократизм и административный шантаж, неэффективная организация труда и недостаточные масштабы деятельности<sup>36</sup>.

Обобщенные характеристики этой отрасли даются в исчисленной нами для начала 2000-х годов ее финансово-экономической составляющей. Она учитывала и теневые доходы (не учтенные официальной статистикой), и восстановительную стоимость основных и оборотных фондов. Оказалось, что альтернативная оценка объема розничного товарооборота выше официальной в 1,19 раза, объем чистой прибыли после уплаты налогов — в 15,65 раза, стоимость активов в 5,93 раза. В результате рентабельность активов составила 16 % (вместо 6,1 %) и продаж 16,3 % (вместо 1,2 %)<sup>37</sup>. Вследствие огромных размеров теневой экономики в этой сфере и бездеятельности налоговых органов она имела возможность уклоняться от налогов. По нашим расчетам, в 2001 году отрасль выплачивала налогов в бюджеты всех уровней в размере лишь 12 млрд рублей, в то время как при распространении на нее фактических норм для всей экономики должна была выплачивать 117,3 млрд рублей<sup>38</sup>.

<sup>33</sup> Маккинзи Исследование розничной торговли потребительскими товарами. С. 17.

<sup>34</sup> Там же. С. 18.

<sup>35</sup> Там же. С. 3.

<sup>36</sup> Там же. С. 4–6.

<sup>37</sup> Альтернативные оценки развития российской экономики :методы и результаты. Вып. 3. Новосибирск, 2011. С. 186.

<sup>38</sup> Там же. С. 228.

Таковы совершенно небывалые результаты для розничной торговли во всем мире и, конечно, колоссально отличающиеся в лучшую сторону от показателей отраслей реальной экономики в тот период, включая наиболее доходные экспортоориентированные отрасли. Очевидно, что эта чрезвычайно высокая рентабельность розничной торговли говорила преимущественно об уродливом характере экономики России этого периода. Она делала розничную торговлю крайне выгодной сферой приложения капитала и способствовала росту ее материальной базы. Это была слишком дорогая цена за улучшение культуры торговли и ликвидации дефицитности потребительских товаров (при низком качестве многих из них). С усилением конкуренции в этой сфере можно было ожидать снижения рентабельности розничной торговли и ее привлекательности для вложения капитала.

### *6.2.1.2. Общественное питание*

Общественное питание в 1990-е годы испытывало гораздо более сильные потрясения, чем розничная торговля. Но и судить о размерах этого потрясения гораздо труднее, так как его статистика сильнее пострадала и была менее достоверной. Такое положение было связано с большой спецификой в организации общественного питания в советский период. Суть в том, что в общественном питании преобладало питание по месту работы или учебы, а не общедоступное, как в странах с рыночной экономикой. К сожалению, ЦСУ СССР не публиковало данные о распределении продукции общественного питания и его ресурсов по ведомственному принципу. Возможно, это делалось сознательно, чтобы скрыть привилегии в этой системе для отдельных категорий населения, или из соображений секретности, дабы скрыть размеры потребления в Вооруженных силах и закрытых городах. Но имеются данные о ведомственном распределении по численности занятых: в 1988 году из 2461,4 тысяч занятых в общественном питании, в системе министерства торговли СССР было занято 1381,5 тысяч человек, орасах и продснабах 489,1 тысяч, агропромах союзных республик 2,9 тысяч человек и в потребительской кооперации 505 тысяч человек<sup>39</sup>. Уже здесь обращает на себя внимание разрыв между итоговой суммой и общей численностью занятых в системе общепита в количестве 2692 тысяч человек<sup>40</sup>. Разрыв этот составил 231 тысячу человек, или 8,7 % от общей численности занятых в общественном питании. Еще более показательно распределение числа посадочных мест на предприятиях общественного питания. Из общего количества 22 165 тысяч посадочных мест, на общедоступные предприятия обще-

<sup>39</sup> Торговля СССР. Статистический справочник. М., 1988. С. 281.

<sup>40</sup> Там же. С. 6.

ственного питания приходилось лишь 3744 тысячи<sup>41</sup> посадочных мест, или 16,9 %. Ведомственные предприятия общественного питания пользовались субсидиями предприятиям из их доходов. Общественное питание СССР являлось, таким образом, в отличие от розничной торговли, преимущественно социальным благом, нежели коммерческим образованием. Если исключить субсидии предприятий, оно являлось убыточным. Кроме того, погоня за количественными показателями охвата населения общественным питанием шла за счет качества приготовления пищи не только в ведомственной сети предприятий, но и в общедоступной сети<sup>42</sup>.

Указанные особенности общественного питания предопределяли его плачевную участь при переходе к рыночной экономике. Хозяйственные предприятия и бюджетные учреждения потеряли многие (а то и все) возможности субсидирования своих предприятий общественного питания. В то же время их деятельность усложнилась в связи с абсолютно и относительно быстрым ростом цен на продовольственные товары, на топливо и электроэнергию, появлением арендных платежей. В связи с этим возникла необходимость значительного повышения цен на изготавливаемые блюда. Тем самым значительно ухудшились возможности работников предприятий, бюджетников и учащихся по питанию в ведомственных столовых и кафе; в связи с падением заработной платы те же затруднения почувствовал и контингент работающих в реальном секторе экономики.

Сплошная статистика предприятий общественного питания осуществлялась лишь до 1994 года (включительно). И она позволила установить начавшуюся под воздействием указанных факторов стремительную количественную деградацию сферы. Так, число предприятий общественного питания сократилось с 176,4 тысяч шт.<sup>43</sup> до 117,9 тысяч шт. в 1994 году<sup>44</sup>, или на 33,2 %, а численность занятых с 1215 тысяч в 1991 году до 668 тысяч в 1993 году<sup>45</sup>, или на 45 %, почти в 2 раза. Видимо, ни одна другая отрасль экономики (кроме ВПК) не сокращалась по численности занятых в этот период так стремительно, как общественное питание. Обращает на себя внимание тот факт, что численность занятых сокращалась намного быстрее, чем число предприятий. Это может означать и вполне естественное быстрое сокращение занятости в старых предприятиях при сокращении их объема деятельности, и появление новых, очень мелких предприятий. Сокращение занятости в 2 раза может служить индикатором сокращения производства в этой отрасли за 1991–1993 годы.

<sup>41</sup> Торговля СССР. Статистический справочник. М., 1988.

<sup>42</sup> Эта сторона вопроса превосходно описана в замечательной книге В.В. Похлебкина «Кулинария 20 века», вышедшей в 2000 г.

<sup>43</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 219.

<sup>44</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 204–205.

<sup>45</sup> Там же.

После 1994 года статистические органы перешли к сплошному статистическому учету только по крупным и средним предприятиям и выборочному по остальным. Между тем, большинство предприятий общественного питания относились как раз к мелким (с занятостью до 30 человек). Так, в 1991 году на одно предприятие общественного питания приходилось в среднем лишь 6,9 работников.

Можно полагать, что 1993–1994 годы явились пиком падения в отрасли. Не видно причин дальнейшего заметного падения объема ведомственного питания в связи со стабилизацией уровня жизни населения после 1994 года. В то же время именно с этого периода начало бурно развиваться общественное питание для состоятельных людей. Оба эти процесса могли взаимокompенсироваться. По нашим расчетам, относящимся к началу 2000-х годов, численность занятых в отрасли составила 1024 тысяч человек, или 84,2 % к уровню 1991 года и 153,3 % к уровню 1993 года<sup>46</sup>. Таким образом, в развитии отрасли можно выделить два периода: огромное падение до 1994 года и значительный рост после этой отметки. Тем не менее, уровень 1991 года по объему деятельности (без учета качества продукции) не был достигнут. Зато коренным образом изменился характер отрасли. Она стала приближаться к характеру ее деятельности в странах рыночной экономики. Хотя точных данных невозможно, к сожалению, привести, можно предположить, что по занятости и тем более выручке в ней стали преобладать предприятия общего пользования. Но они были доступны, в связи с очень высокими ценами, преимущественно лицам с высокими и лишь изредка со средними доходами.

Коренным образом изменилось и финансовое положение общественно-го питания. Из убыточного оно превратилось в высокоприбыльную отрасль. По нашим расчетам, в 2001 году рентабельность ее активов составила 23 % вместо 2,8 %, а рентабельность услуг 441,4 % вместо 2,4 % по официальным данным, относящимся к крупным и средним предприятиям<sup>47</sup>. Не удивительно, что эта отрасль привлекала к себе капиталы отечественных и иностранных предпринимателей и в нее охотно шли наемные работники. Качество питания в связи с сильной конкуренцией в целом значительно выросло по сравнению с советским периодом. Конечно, я имею в виду предприятия общего пользования. Наибольшие трудности у них возникали с приобретением хороших поваров, которых почти не готовили в советский период. Приходилось нередко приглашать иностранных специалистов, выплачивая им огромные по российским меркам оклады, на которые были средства у самых дорогих предприятий.

<sup>46</sup> Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Вып. 3. Новосибирск, 2011. С. 248.

<sup>47</sup> Там же. С. 259.

Наибольшие проблемы с дальнейшим ростом этой отрасли были связаны с постепенным исчерпанием старого контингента потребителей. Для привлечения менее состоятельных слоев требовалось развитие демократических видов предприятий с более низкими ценами. Этот процесс в небольших масштабах начался в 90-е годы. **Пионером демократического общедоступного питания** явилась компания Макдональдс. Начав с одного предприятия в Москве в 1990 году, она в 1998 году довела их, по одним данным, до 45<sup>48</sup>, по другим лишь до 32 в 2000 году<sup>49</sup>. Тем не менее, доля российских ресторанов Макдональдс даже в 1998 году в общем их числе в мире (23 000) оставалась незначительной<sup>50</sup>, не только вследствие более позднего прихода в Россию. К тому же, подавляющая их часть (21 из 32) размещались в Москве<sup>51</sup>, с учетом, скорее всего, платежеспособного спроса населения и возможностей решения кадровых и логистических проблем. Российские компании очень медленно осваивали это направление общественного питания. Следующая за Макдональдсом компания «Ростик» имела всего 10 ресторанов этого типа<sup>52</sup>. Появилось и несколько других небольших российских сетевых компаний быстрого питания, в основном в Москве (наиболее обширной здесь оказалась сеть «Русское бистро»). И это на всю Россию. Однако российским компаниям быстрого питания не удалось потеснить Макдональдс. При объяснении причин сошлюсь на Вильяма Похлебкина, весьма критически, кстати, относившегося к Макдональдсу. Он писал: «Если американский «фаст фуд» получил обозначение «пищевого мусора», то «новейший» вариант меню российского общепита, предлагаемого в «Русском бистро», можно сравнить с лубком, поскольку на практике еда получилась псевдорусская, пошлая по названию и халтурная, недоброкачественная по кулинарному исполнению»<sup>53</sup>.

Общественное питание закончило 90-е годы с прекрасными финансовыми показателями, но малоудовлетворительными производственными, и по количеству заведений, и по качеству приготовления пищи. Его продукция оказалась недоступной основной части населения. Растущая конкуренция в этой сфере заставляла искать возможности демократизации общественного питания.

### 6.2.1.3. Оптовая торговля

Состояние оптовой торговли в данный период особенно трудно определить, несравненно труднее, чем розничной торговли и общественного питания. Информация о ней намного менее доступна и более фальсифицируема.

<sup>48</sup> Компания № 37. 2001. С. 34.

<sup>49</sup> Похлебкин В.В. Кухня века. М., 2000. С. 399.

<sup>50</sup> Там же. С. 398.

<sup>51</sup> Там же. С. 398–399.

<sup>52</sup> Компания № 37. 2001. С. 34.

<sup>53</sup> Похлебкин В.В. Кухня века. М., 2000. С. 385.

Крайне скуден ее правдивый анализ в экономической литературе. Поэтому и мои выводы здесь носят менее определенный характер.

Рыночная система оптовой торговли в исследуемый период создавалась практически заново, на базе новых коммерческих структур, а не преобразования старых, как это чаще всего было в розничной торговле и общественном питании. Ей пришлось решать двоякую задачу: выступать крупнейшим посредником в товарообороте и в то же время зачастую средством сокрытия реальных товарных и, особенно, финансовых потоков. Именно в силу этого определить ее реальный объем и динамику крайне затруднительно.

Оценка объема и динамики оптовой торговли помимо названного выше обстоятельства затруднена большой долей теневой экономики в деятельности и нередко сочетанием оптовой и розничной деятельности в одной организации.

Наиболее достоверными в отношении оптовой торговли являются данные о числе крупных и средних организаций и численности занятых в них, поскольку они регулярно представляли статистическую отчетность и, безусловно, не были заинтересованы в ее завышении. Сравнение с данными по советской торговле (где все оптовые предприятия относились к средним и крупным) показывает огромный рост этой сферы торговли. Число предприятий выросло с примерно 1000 в 1988 году с числом занятых 118 тысяч человек до 6,2 тысяч в 1998 году с числом занятых 210 тысяч человек<sup>54</sup>. Получается рост числа организаций в 6 раз по численности и в 2 раза по числу занятых. Однако в СССР к оптовой торговле относили только торговлю потребительскими товарами (реализация производственных товаров осуществлялась системой материально-технического снабжения), а в РФ — также торговлю производственными товарами. В 1987 году в системе материально-технического снабжения РСФСР было занято 786 тысяч человек при средней численности одной организации около 120 человек. Таким образом, все организации можно отнести к крупным и средним. С учетом только крупных и средних организаций получается резкое сокращение численности занятых и, следовательно, скорее всего и объема их деятельности. Для окончательного вывода, тем не менее, необходимо учесть наличие и мелких оптовых организаций. В них, по данным переписи, было занято в том же 1998 году 999,4 тысяч человек, или почти в 5 раз больше, чем на средних и крупных. Вместе с занятыми на крупных и средних предприятиях это увеличивает численность занятых в оптовой торговле до 1209 тысяч человек против 904 тысяч в РСФСР в 1988 году. Получается заметный рост численности. Следует, однако, разобраться, что же представляют собой эти

<sup>54</sup> Данные по РСФСР: Оптовая торговля РСФСР в 1986–1990 годы. М., 1991. С. 8; РФ в 1998 году — Торговля в России. М., 1999. С. 100.

мелкие организации. Настораживает то обстоятельство, что средняя их численность составила 5,25 человек на одну организацию<sup>55</sup>. При такой численности нормальная торговая деятельность вряд ли возможна. Скорее всего, подавляющая часть является либо фирмами-однодневками, либо отмывочными для осуществления теневой деятельности. Если подавляющую часть мелких предприятий отнести к числу фиктивных, то обнаружится реальное сокращение объема оптовой торговли по сравнению с советским периодом. Как это можно объяснить? Прежде всего, оно объясняется сокращением производства товаров в этот период. Другая причина может заключаться в желании многих предприятий непосредственно осуществлять свою сбытовую и снабженческую деятельность, минуя оптовые организации, чтобы сэкономить на огромных торговых наценках. Нужно также иметь в виду, что в советский период предприятия часто вынуждены были торговать через посредничество оптовых организаций. С другой стороны, многие мелкие и даже средние предприятия были вынуждены вследствие своей маломощности обращаться к услугам оптовых предприятий.

Произведенный нами анализ финансовой деятельности оптовых организаций выявил их огромную рентабельность, она оказалась намного выше, чем показанная официальной статистикой по крупным и средним оптовым предприятиям. Так, в 2001 году рентабельность активов составила 53,4 % вместо 48,9 %, а продаж — 15,7 % вместо 4,8 %<sup>56</sup>. Эти данные являются колоссальными, невысказанными для нормальных стран с рыночной экономикой. Они отражают незрелость рыночной экономики России в тот период. Вместе с тем, скорее всего, они включают немалый элемент фиктивной деятельности. К сожалению, нам не удалось установить, какова же доля этой фиктивной деятельности. Но о ее значительных размерах говорит высокая доля торговых наценок в продукции отдельных отраслей российской промышленности. Она нередко в несколько раз и более в относительном выражении превосходила аналогичную наценку в тех же отраслях промышленности Канады<sup>57</sup>.

## Заключение

Уже рассмотрение первой отрасли из сферы услуг торговли позволяет установить диаметрально противоположную динамику сферы услуг и сферы производства товаров. Частично это явилось следствием слабого развития сферы услуг в советский период и представляло собой процесс

<sup>55</sup> Торговля в России. М., 1999. С. 100.

<sup>56</sup> Альтернативные оценки развития российской экономики :методы и результаты. Вып. 3. Новосибирск, 2011. С. 279.

<sup>57</sup> Там же. С. 272. Приведенный расчет не учитывает деятельности челноков, являющихся, в сущности, частично мелкими оптовиками.

исправления сложившихся тогда диспропорций между относительно развитым производством товаров и слабым развитием сферы услуг. Поскольку торговля больше всего связана со сферой личного потребления населения, сказалось и меньшее сокращение потребления домашних хозяйств, чем всего ВВП. Большую роль в развитии отрасли сыграло и огромное усиление социальной дифференциации в тот период. Значительная часть этой сферы обслуживала спрос небольшой по численности, но очень большой по доле в совокупных личных доходах богатейшей части населения. Наконец, слабость конкуренции и монополистический сговор позволили этой сфере вздуть до фантастической величины размеры торговых наценок. Поскольку большая часть этой сферы находилась в теневой экономике, ей удавалось ускользнуть от уплаты налогов в гораздо большей степени, чем сфере производства товаров. Это обстоятельство являлось дополнительной причиной успешных финансовых показателей отрасли.

Наиболее ярким показателем возросшей роли торговли в экономике страны явилось радикальное повышение ее доли в ВВП — с 5,2 % в 1990 году до 18,6 % в 1998 году (табл. 5, 12). Все отрасли торговли были финансово исключительно благополучными. Это позволяло им не только обеспечивать высочайшие доходы собственникам, но и довольно быстро наращивать свою материальную базу, увеличивать численность работников. Сфера торговли в силу своей высокой рентабельности была выгодной сферой привлечения новых капиталов, в том числе и из-за границы.

Наибольшим успехом сферы торговли явилось устранение дефицита в торговле потребительскими товарами и улучшение обслуживания потребителей и культуры торговли. В то же время, она еще далеко отставала от западной торговли по производительности труда, организации производства и управления, культуре обслуживания. Низким было качество многих продаваемых товаров и блюд в общественном питании. Челночная торговля и торговля на вещевых рынках возвращали торговлю к самым примитивным формам. Передовые формы начали проникать в эту сферу только к концу периода и делали только первые шаги.

## **6.2.2. Транспорт и связь**

### **6.2.2.1. Транспорт**

Развитие транспорта в анализируемый период определялось прежде всего глубоким упадком материального производства и падением уровня жизни населения. Первый фактор приводил к падению показателей пере-

возки грузов, второй — пассажиров. Для начала воспользуюсь данными Госкомстата РФ о динамике грузооборота и пассажирооборота транспорта. Данные о динамике грузооборота представлены в табл. 6.19.

Таблица 6.19

### Грузооборот по видам транспорта общего пользования (млрд т-км)

Виды транспорта	1991	1995	1995/1991 %	1998	1998/1995 %	1998/1991 %
Транспорт	5487	3533	64,9	3147	89,0	57,6
В том числе						
Железнодорожный	2326	1214	52,2	1020	84,0	43,8
Автомобильный	65	31	47,7	21	67,7	32,3
Трубопроводный	2575	1899	73,7	1868	98,4	72,5
Морской	508	297	58,5	150	50,5	29,5
Внутренний водный	243	90	37,0	66	73,3	29,2
Воздушный	2,4	1,6	66,6	2,0	1,25	83,3

*Источники:* 1991 год: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 394; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 453.

Как видно из таблицы 6.19, в данный период произошло огромное сокращение грузооборота всех видов транспорта. По своим размерам оно соответствовало размеру падения ВВП. Оно было наиболее значительным до середины 90-х годов и заметно замедлилось после 1995 года. Из всех видов транспорта оно было наименьшим в воздушном и трубопроводном, наибольшим в морском и внутреннем водном. Больше чем в среднем оно упало в ведущем виде транспорта в РФ — железнодорожном. Такая разница объяснялась несколькими причинами. Прежде всего, падение производства нефти и газа было меньше, чем в среднем в промышленности, и к тому же меньше пострадал и экспорт этих отраслей. Воздушный транспорт из-за непомерного роста железнодорожных тарифов и долгих сроков доставки этим видом транспорта нередко оказывался более выгодным для перевозки ценных и срочных грузов. Удивительным кажется наибольшее сокращение в водном транспорте — традиционно наиболее дешевом и к тому же обслуживающем менее пострадавшие от кризиса внешнеторговые поставки. Скорее всего, это связано с негативным влиянием поспешной и грабительской приватизации этих видов транспорта. Загадочным является значительное сокращение грузооборота автомобильного транспорта общего пользования. Оно противоречит и имеющимся в литературе данным об

успешной конкуренции автомобильного транспорта с железнодорожным в грузоперевозках и росте парка грузовых автомобилей (в противоположность подвижному составу других видов транспорта). Наиболее важной причиной этого, вопреки реальности, статистического феномена я считаю прекращение огромных приписок в этом виде транспорта для обеспечения нереального плана грузоперевозок, которые в советский период нередко достигали двух третей грузооборота. Пусть в 1991 году реальный объем грузооборота составлял вместо 65 — 22 млрд тонно-км, и статистика будет приведена в гораздо большее соответствие с реальностью. Другой причиной могло послужить разукрупнение крупных и средних автомобильных предприятий, по которым велась регулярная отчетность. Какая-то часть грузового автомобильного парка была продана непосредственно грузоотправителям, и таким образом перестала быть автотранспортом общего пользования.

В сокращении грузооборота могли быть и другие причины. Например, уменьшение нерациональных перевозок, бывших очень частыми в СССР. Или усиление замкнутости и натурализации хозяйства.

О динамике пассажирооборота внегородского транспорта говорят данные табл. 6.20.

Таблица 6.20

**Пассажирооборот внегородского транспорта в 1991–1998 годы  
(млрд пассажиро-км)**

Виды транспорта	1991	1995	1995/1991	1998	1998/1995	1998/1991
Транспорт	410,7	262,5	64,6	209,2	78,9	50,9
В том числе						
Железнодорожный	255,0	192,2	75,4	152,9	79,5	60,0
Морской	0,5	0,2	40,0	0,03	15,0	6,0
Внутренний водный	4,8	1,1	22,9	0,8	72,7	16,6
Воздушный	150,4	71,7	47,6	55,5	72,3	37,0

*Источники:* 1991 год: Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 550; 1995 и 1998 годы: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 457.

Как видно из таблицы 6.20, сокращение пассажирских перевозок оказалось еще большим, чем грузовых. Наибольшее воздействие на размеры этого процесса оказали две отрасли — железнодорожный и воздушный транспорт. Особенно значительным было сокращение перевозок воздушным транспортом. Он осуществлял перевозки преимущественно на дальние расстояния, где влияние

выросшей стоимости авиабилетов на спрос населения было особенно значительным. Подлинный обвал наблюдался на водных перевозках — преимущественно круизных, для которых у обнищавшего населения не было средств.

Поскольку для подавляющего большинства видов транспорта грузовые перевозки являлись главными, влияние сокращения пассажирских перевозок на общие результаты их деятельности было небольшим. Лишь на воздушном транспорте преобладали пассажирские перевозки и их колоссальное сокращение сказалось очень сильно на общих результатах деятельности этого вида транспорта.

Для характеристики развития транспорта в этот период важное значение имела динамика средней дальности перевозок грузов и пассажиров. Для их расчета необходимы данные об объеме перевозок грузов и пассажиров. Данные об объеме перевозок грузов представлены в табл. 6.21.

Таблица 6.21

**Объем перевозок грузов по видам транспорта общего пользования  
в 1991–1998 годы (млн т)**

Виды транспорта	1991	1995	1995/1991 в %	1998	1998/1995 в %	1998/1991 в %
Транспорт-всего	6350,2	3458	54,4	2349	67,9	36,9
Железнодорожный	1957	1028	52,5	835	87,1	42,7
Автомобильный	2731	1441	52,7	593	41,1	21,7
Трубопроводный	1042	783	75,1	790	100,8	75,8
Морской	104	65	62,5	36	55,4	34,6
Внутренний водный	514	140	27,2	94	67,1	18,3
Воздушный	2,2	0,6	27,2	0,6	100,0	27,2

*Источники:* Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 391; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 451.

Сравнение данных в таблицах 6.21 и 6.19 выявляет разительное отличие динамики перевозок в тонно-км и в тоннах. Так, перевозки грузов в 1998 году составили к 1991 году 36,9 %, а грузооборота — 57,6 %. Столь огромная разница за столь короткий период вызывает недоумение и много вопросов в отношении достоверности каждой из цифр. Очевидно, что произошло драматическое увеличение средней дальности перевозок. Оно могло быть связано либо с увеличением дальности перевозок по отдельным видам транспорта, либо вследствие изменения структуры перевозок между отдельными видами транспорта, либо по обоим этим причинам одновремен-

но. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо выявить изменение средней дальности перевозок по видам транспорта. Результаты расчета представлены в таблице 6.22.

Таблица 6.22

**Средняя дальность перевозок грузов по видам транспорта  
в 1991–1998 годы (км)**

<b>Виды транспорта</b>	<b>1991</b>	<b>1995</b>	<b>1995/1991 в %</b>	<b>1998</b>	<b>1998/1995 в %</b>	<b>1998/1991 в %</b>
Транспорт	864,0	1021,6	118,2	1339,7	131,1	155,0
В том числе						
Железнодорожный	1188,5	1180,9	99,3	1221,5	103,4	102,7
Автомобильный	24,1	21,5	89,2	35,4	164,6	146,8
Трубопроводный	2471,2	2425,3	98,1	2364,5	97,5	95,6
Морской	4884,6	4569,2	93,5	4166,6	91,8	85,3
Внутренний водный	472,8	642,8	135,9	702,1	109,2	148,5
Воздушный	1092,8	2666,6	244,0	3333,3	125,0	305,0

Таким образом, огромный рост средней дальности перевозок в данный период объясняется, в основном, его увеличением на двух видах транспорта: автомобильном и воздушном. И то и другое легко объяснимо. На коротких расстояниях из-за чрезмерного роста железнодорожных тарифов, огромных поборов и плохого обслуживания грузоотправителей клиенты отдавали предпочтение автомобильному транспорту перед железнодорожным. То же относится и к воздушному транспорту.

Вследствие огромного сокращения объема перевозок грузов и пассажиров на всех видах транспорта образовался очень значительный избыток подвижного состава. Это обстоятельство на время облегчило положение с устареванием парка подвижного состава, которое сложилось к началу 90-х годов. Так, в 1992 году средний возраст тепловозов составил 14 лет, электровозов 17 лет. Более 20 лет находились в эксплуатации 23 % тепловозов и более 40 % электровозов. От 21 до 28 лет эксплуатировалось 18 % пассажирского вагонного парка, свыше 28 лет — 12 % парка при нормативном сроке службы в 28 лет. Средний возраст грузовых и грузопассажирских морских судов превысил 17 лет. Свыше 20 лет находятся в эксплуатации 35 % числа судов речного флота общего пользования. Воздушные суда в возрасте свыше 15 лет составили 37 % парка гражданской авиации<sup>58</sup>. Транспортные предприятия

<sup>58</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 552–553.

имели возможность переводить устаревший подвижной состав из рабочего в инвентарный фонд и при необходимости, для облегчения своего финансового положения, даже продавать в другие государства, конечно, менее развитые, или даже списывать и сдавать в металлолом. Понятно, что практически прекратились заказы на приобретение нового подвижного состава. В результате происходило сокращение рабочего парка подвижного состава. Эти данные публиковались в статистических справочниках с большими пробелами. Долгое время не публиковались данные о размерах подвижного состава железных дорог и воздушных судов. Тем не менее, общую динамику можно определить и по публикуемым данным. Эксплуатационный парк локомотивов снизился с 20 963 в 1991 году до 10 311 в 1998 году<sup>59</sup>, составив в 1998 году 49,2 % к уровню 1991 года. Рабочий парк грузовых вагонов сократился с 792 тысяч шт. в конце 1991 года до 385 тысяч шт. в конце 1998 года<sup>60</sup>, составив в конце 1998 года 48,6 % к уровню конца 1991 года. Как видим, эксплуатационный парк грузового подвижного состава на железнодорожном транспорте сокращался примерно пропорционально сокращению объема перевозок грузов. Число грузовых морских судов сократилось с 774 на конец 1991 года до 282 на конец 1998 года, или почти в 3 раза, речные грузовые суда с 13,7 тысяч шт. до 10,4 тысяч шт., более чем на 30 %<sup>61</sup>. По морскому транспорту сокращение также близко к сокращению перевозок грузов, лишь на внутреннем водном значительно меньше. Но на морском и водном транспорте, где разброс в грузоподъемности судов значителен, в отличие от подвижного состава железных дорог, лучше пользоваться данными о сокращении эксплуатируемого тоннажа, которые, к сожалению, не публикуются. Можно полагать, что очень значительно сократился и эксплуатируемый парк воздушных судов в соответствии со снижением объема пассажирских перевозок, который не публикуется регулярно. Парк грузового подвижного состава вырос только на автомобильном транспорте, что отражало рост перевозок на этом виде транспорта.

Практически не росла и протяженность транспортных путей (кроме автомобильных дорог), а внутренних водоходных даже значительно сократилось<sup>62</sup>. Хотя обеспеченность транспортными путями была низкой к началу этого периода.

Понятно, что отсутствие обновления подвижного состава и путей отрицательно сказывалось на производительности труда.

Для расчета динамики производительности я исчислил динамику и объем перевозок на транспорте за 1992–1998 годы (табл. 6.23).

<sup>59</sup> Экономика железнодорожного транспорта / Под ред. Н.П. Терешинной и др. М., 2001. С. 443.

<sup>60</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 402, Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 458.

<sup>61</sup> Там же. С. 552; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 458.

<sup>62</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 461.

Таблица 6.23

**Объем и динамика перевозок на транспорте в 1992–1998 годы  
(млрд приведенных км и %)**

Объемы перевозок	1991	1995	1995/1991 (%)	1998	1998/1995 (%)	1998/1991 (%)
1. грузооборот (млрд т-км)	5486	3622	66,0	3146	86,8	57,3
2. пассажирооборот (млрд пассажиро-км)	411	62	63,7	209	79,7	50,8
3. весь оборот (млрд приведенных т-км)	5097	3884	65,8	3359	85,5	57,0

**Источники:** по грузообороту исчислено на основе таблиц 6.21 и 6.22; по пассажирообороту — таблица 6.20 (общий оборот исчислен суммированием грузо- и пассажирооборота, при котором 1 т-км приравнен 1 пассажиро-км).

Динамика производительности труда на транспорте исчислена в табл. 6.24.

Таблица 6.24

**Расчет динамики производительности труда на транспорте**

Показатели	1991	1995	1995/1991 (%)	1998	1998/1995 (%)	1998/1991 (%)
1. весь оборот (млрд приведенных т-км грузо- и пассажирооборота)	5097	3884	65,8	3359	85,5	57,0
2. численность занятых (млн человек)	4,93	4,37	88,6	4,01	91,7	81,3
3. динамика производительности труда (1:2)	100,0		74,2		93,2	70,1

**Источники:** по динамике перевозок: таблица 6,23, численность занятых — Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 137 (численность занятых в 1991 году принята равной 1990 году в соответствии с динамикой численности занятых по транспорту и связи в эти годы: Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 121).

Исчисленная динамика производительности труда обнаруживает привычную по предыдущим расчетам траекторию: быстрое сокращение в первые 4 года и относительно медленное в 1996–1998 годы. Тем не менее, раз-

меры ее сокращения в сравнении с промышленностью и строительством выглядят относительно скромными. «Секрет» состоит в недооценке занятых на автомобильном транспорте. В этот период произошло огромное разукрупнение автотранспортных предприятий, и большинство из них, став мелкими, перестали отчитываться о своей деятельности, в то время как объем их деятельности досчитывался для определения общего объема перевозок на транспорте. Гораздо более убедительную картину динамики производительности труда на транспорте дает расчет ее на железнодорожном транспорте, с его превосходной статистикой перевозок и численности занятых. По нашим подсчетам, по отношению к 1991 году производительность труда на железнодорожном транспорте составила в 1995 году 58,3 % и в 1998 году 52,4 % (1998 год к 1995 году 89,8 %) <sup>63</sup>. Скорее всего, близкие результаты были характерны и для других видов транспорта России, за исключением, возможно, трубопроводного транспорта. На транспорте имела место обычная для этого периода в российской экономике политика сдерживания сокращения численности занятых в связи с сокращением объема производства.

С точки зрения влияния на финансовые показатели транспорта, необходимо также рассмотреть относительную динамику средней заработной платы на транспорте. Она была весьма благоприятной для транспорта. По отношению к среднемесячной начисленной заработной плате по всей экономике она выросла со 115 % в 1990 году до 156 % в 1995 году и 144 % в 1998 году <sup>64</sup>. Такая динамика может свидетельствовать о том, что финансовое положение транспортных предприятий было относительно других отраслей совсем не таким плохим, как его изображала официальная статистика.

С другой стороны, менее выгодно складывалось соотношение между динамикой производительности труда и средней заработной платы.

По данным Госкомстата РФ, рентабельность продукции и активов на транспорте находилась на достаточно удовлетворительном для кризисной экономики уровне: в 1998 году по продукции 10,6 %, по активам 2,6 % <sup>65</sup>. В то же время, доля убыточных предприятий на транспорте в 1998 году составила 53,4 % <sup>66</sup>, больше, чем по всей экономике.

Для оценки реальной рентабельности транспорта необходимо учесть два фактора. Во-первых, размеры теневой экономики на транспорте. Во-вторых, размеры недооценки стоимости основных фондов.

Многочисленные сообщения в российских СМИ говорили об огромных размерах теневой экономики на транспорте, особенно на автомобильном

<sup>63</sup> Фомин Д.А., Ханин Г.И. Альтернативная оценка стоимости основных фондов и финансового положения железнодорожного транспорта России // Проблемы прогнозирования. 2012. № 3.

<sup>64</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 186.

<sup>65</sup> Там же. С. 575.

<sup>66</sup> Там же. С. 571.

транспорте. Но они имели место и на других видах транспорта. Заслуживает внимания оценка весьма информированного и квалифицированного российского чиновника (одно время бывшего министром Гокимимущества) о том, что «по самым скромным оценкам, объемы оборотов, не отражаемых в отчетности на железнодорожном транспорте, превышают отражаемые — и это без учета наличного оборота в этой сфере, масштабы которой мы не имеем возможность оценить»<sup>67</sup>.

По данным отчетности транспортных предприятий и предприятий связи, в 1998 году сводный финансовый результат по отрасли транспорт и связь составил 28,7 млрд рублей<sup>68</sup>. В то же время, по статистике национальных счетов, учитывающей по мере возможности и доходы теневой экономики, валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы по отрасли транспорт составили 95,5 млрд рублей<sup>69</sup>. Их сопоставление говорит о трехкратном занижении прибыли в официальной отчетности. Что касается занижения стоимости основных фондов, то, ввиду того, что для этого периода нами не проводился соответствующий расчет по всему транспорту (кроме железнодорожного), примем его равным исчисленным нами тремя методами для промышленности в 2001–2004 годы в размере 6 раз<sup>70</sup>. Затраты на выпуск продукции транспорта в 1998 году составили разницу между продукцией транспорта в размере 355,0 млрд рублей<sup>71</sup> и приведенным выше сводным финансовым результатом в размере 95,5 млрд рублей, то есть 259,5 млрд рублей. Для примерной оценки размера амортизационных отчислений воспользуюсь последними доступными мне данными по транспорту и связи СССР за 1990 год (очевидно, что транспорт преобладал в этих данных). Тогда их размер составил 22,07 млрд рублей<sup>72</sup> при среднегодовом объеме основных фондов в размере 406,5 млрд рублей<sup>73</sup>. Отсюда, норма амортизационных отчислений получается равной 5,4 %. В 1998 году объем основных фондов по транспорту составил 1693,9 млрд рублей<sup>74</sup>. При той же норме амортизационных отчислений их размер должен был составить 91,5 млрд рублей, или 35,2 % от всех затрат. За вычетом амортизации получается объем затрат в размере 168 млрд рублей. При расчете стоимости основных фондов по восстановительной стоимости получаем их величину равной 549 млрд рублей, а все затраты в размере 717 млрд рублей. В сравнении с объемом продукции

<sup>67</sup> Мостовой П. Произойдет ли ботстванизация России? // Эксперт. 1997. № 1. С. 44.

<sup>68</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 570.

<sup>69</sup> Там же. С. 297.

<sup>70</sup> Сибирская Академия государственной службы. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 3. С. 101.

<sup>71</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 285.

<sup>72</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 25.

<sup>73</sup> Там же. С. 291.

<sup>74</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 305.

транспорта в размере 355 млрд рублей, это дает убыток в 362 млрд рублей, более чем в 2 раза превышающий продукцию транспорта. С учетом восстановительной стоимости основных фондов транспорта в размере 10 158 млрд рублей (1 693 млрд  $\times$  6), убыточность только по отношению к основным фондам составит 3,56 %, а с учетом уплачиваемых налогов еще больше. Такой размер убытков представляется чрезмерным. Скорее всего, имела место недооценка размера выручки транспорта. Росстат досчитал в качестве теневой выручки разницу между официальной и рассчитанной прибылью в размере 66,8 млрд рублей (95,5 – 28,7). Таким образом, официальная выручка составила 288,2 млрд рублей (355 – 66,8). Если предположить, что на всем транспорте выручка преуменьшалась, как на железнодорожном транспорте, по оценке Петра Мостового, в 2 раза, то реальная выручка должна была составить 576,4 млрд рублей (288,2  $\times$  2), а убыток равняться 140,6 млрд рублей (717 – 576,4). Убыточность к основным фондам составит 1,38 %. Скорее всего, истинная величина выручки и убытка находилась между оценкой системы национальных счетов и произведенным мною расчетом.

Несомненно, что большая часть теневой выручки оседала в кармане собственников или высших чиновников транспортных предприятий.

Таким образом, альтернативная оценка рентабельности позволяет установить убыточность всего транспорта в 90-е годы. Это не должно вызывать удивления. Оно вполне естественно при огромной незагруженности основных фондов транспорта и занятой в нем рабочей силы.

О реальном финансовом положении отдельных видов транспорта лучше всего (хотя и не полностью) говорит динамика парка подвижного состава. С этой точки зрения в наилучшем положении оказывается трубопроводный и грузовой автомобильный транспорт. Неожиданным здесь может показаться благоприятное положение автомобильного транспорта. Он конкурировал главным образом с железнодорожным транспортом. Его конкурентными преимуществами в этот период явились: чрезмерная жадность железнодорожного транспорта в установлении тарифов и поборов с клиентов, большая скорость перевозок, способность доставлять грузы от «ворот до ворот», отсутствие необходимости содержать путь. И, конечно, легкость уклонения от налогов: у налоговиков не было сил для контроля за многочисленными частными перевозчиками. Эти преимущества компенсировали даже ужасное состояние автомобильных дорог и небольшую выручку от международных перевозок. Фантастические доходы наблюдались и у частного пассажирского автомобильного транспорта, который устанавливал тарифы в несколько раз выше, чем на муниципальном.

Транспортные предприятия реагировали на эту убыточность разными способами. Прежде всего, они почти прекратили капитальные вложения, в результате сокращался объем основных фондов и размер парка подвижного состава, быстро рос процент износа основных фондов и средний возраст подвижного состава. Для уменьшения налоговых платежей уходили в тень, скрывая огромную часть своей выручки. У них была огромная дебиторская задолженность и крайне низкая официальная платежеспособность<sup>75</sup>. В то же время транспортники имели возможность, используя свои теневые доходы, поддерживать избыточную занятость и относительно более высокую, чем в других отраслях, среднюю заработную плату. Для поддержания своего финансового положения они добивались от правительства повышения тарифов на перевозки, которые росли быстрее оптовых цен на потребляемую ими продукцию, и прибегали к разнообразным поборам с клиентов. Особенно в последнем отличался железнодорожный транспорт.

Важным источником поддержания финансового положения на транспорте являлись доходы от международных перевозок. Они взимались в валюте не только от зарубежных, но и от отечественных клиентов. При заниженном курсе рубля в большей части этого периода, доходы от зарубежных перевозок давали значительную часть общей выручки транспорта. Так, в МПС в конце 90-х годов они давали примерно 60 % всех доходов<sup>76</sup>. В то же время доходы от морских внешнеторговых перевозок были ничтожными, а не слишком сократившийся парк морских судов ходил и ходит под иностранными флагами, доходы от перевозок ими российских грузов оставались за границей.

Важно отметить, что транспорт в этот период не сдерживал развитие экономики. Не наблюдалось скопления невывезенных грузов или пассажиров, что было характерно для советского транспорта. Но это было результатом не успехов транспорта, а еще большего упадка экономики. Качество обслуживания пассажиров на вокзалах и в пути оставалось таким же плохим (за исключением международных рейсов).

Вместе с тем, свои элементарные задачи транспорт выполнял на все более стареющем оборудовании и с большими неудобствами для клиентов. Особенно наглядно это проявлялось в неудобствах для пассажиров обветшавших автобусов и поездов, самолетов. Редкие попытки модернизировать транспорт заканчивались неудачей и из-за нехватки средств, и из-за их хищения, и все большей беспомощности. Так, оглушительной неудачей закончились дорогостоящие попытки организовать скоростное пассажирское движение между Москвой и Петербургом, с огромным опозданием по сравнению с западными странами. В тех редких случаях, когда была возможна

<sup>75</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 571, 580.

<sup>76</sup> *Томин В.* Куда летит наш паровоз? // Век. 2000. С. 340.

международная конкуренции на рынках перевозок, устаревший российский транспорт ее проигрывал с позорным счетом. В 1996 году международные автомобильные перевозки в РФ оценивались в 5 млрд долларов, из них на российских перевозчиков приходилось всего лишь 700 млн долларов<sup>77</sup>, или 14 %. Правда, здесь наблюдался некоторый прогресс к концу периода: в июле 1999 года доля транспорта в натуральном выражении, где она была больше, чем по выручке, выросла до 33,4 % по сравнению с 23,6 % в 1998 году<sup>78</sup>. Еще более удручающим было положение на рынке морских перевозок. Отечественные грузовладельцы на фрахтовании иностранных судов тратили в конце 90-х годов до 3 млрд долларов в год, а российских — только 210 млн долларов, или 6 % от общего объема затрат<sup>79</sup>. То обстоятельство, что среди иностранных судов немало было бывших российских, сменивших флаг, не меняет положения: доходы оставались (за исключением зарплаты личному составу) преимущественно за границей.

Для понимания процессов, происходивших на транспорте, и его финансового положения, важное значение имеет сопоставление динамики грузовых тарифов на отдельных видах транспорта с динамикой цен отдельных видов промышленной продукции. Оно представлено в табл. 6.25.

Таблица 6.25

### Среднегодовая динамика цен 1996/1991, разы

Показатели	Индекс цен
Электроэнергетика	10386
Нефтедобывающая промышленность	5462
Нефтеперерабатывающая промышленность	9089
Угольная промышленность	7275
Тарифы на грузовые перевозки (все виды транспорта)	7468
Железнодорожный транспорт	8962
Трубопроводный транспорт	6015
Автомобильный транспорт	4981
Морской транспорт	6473
Внутренний водный транспорт	2432
Воздушный транспорт	5982

*Примечание:* цены даны декабрь к декабрю.

*Источник:* Гольц Г.А. Культура и экономика России за три века. Новосибирск, 2002. С. 222.

<sup>77</sup> Автомобильный транспорт. 1997. № 3. С. 3.

<sup>78</sup> Мы едем, едем, едем // Век. 1999. № 47.

<sup>79</sup> Кому принадлежит Россия. М., 2003. С. 85.

Бросается в глаза примерно сопоставимый рост тарифов на транспорте и цен на продукцию отраслей-поставщиков ресурсов для транспорта и потребителей его услуг. Здесь, конечно, не учтены поборы транспортников. Вместе с тем, обращает на себя внимание большая разница в динамике тарифов на отдельных видах транспорта. Ниже всего они на внутреннем водном транспорте, перевозившем преимущественно строительные материалы, цены на которые росли медленнее других. Вместе с тем, этот минимальный рост тарифов на внутренние водные перевозки определил, во многом, огромный упадок этого вида транспорта. Намного ниже среднего росли тарифы на автомобильном и воздушном транспорте, что, конечно, привлекало к ним клиентов. Вместе с тем, необходимо объяснить, как им удавалось поддерживать свое финансовое положение. Особенно важно это применительно к автомобильному транспорту, для которого (в отличие от воздушного) грузовые перевозки были основными. «Секрет» состоит в том, что в советский период себестоимость и, соответственно, тарифы были очень сильно завышены в связи с огромными (не менее чем в 3 раза) приписками, и поэтому существовали огромные резервы их снижения.

До сих пор речь шла о дающем наибольшие доходы магистральном транспорте. Для населения непосредственно наибольшее значение имел городской и пригородный пассажирский транспорт. От его услуг население могло отказаться в гораздо меньшей степени, чем от магистрального, поскольку они определялись (особенно в больших и средних городах) необходимостью систематических поездок на работу и учебу, за покупками. Официальные данные демонстрируют даже заметный рост перевозок городским транспортом. Так, трамваями в 1998 году было перевезено 7,5 млрд пассажиров по сравнению с 6 млрд в 1990 году; троллейбусами 8,86 млрд по сравнению с 6,02 млрд; метро 4,14 млрд по сравнению с 3,95 млрд<sup>80</sup>. Вместе с тем, в этот период заметно сократился (кроме вагонов метро) парк городского подвижного состава: автобусов с 60,3 тысяч в 1990 году до 57,9 тысяч в 1998 году, трамваев с 14,9 тысяч до 12,6 тысяч в, троллейбусов с 14,2 тысяч до 12,4 тысяч<sup>81</sup>. Хотя не видно, зачем нужно было исказить объем внутригородских перевозок в этот период, подобный их рост не согласуется не только с сокращением парка подвижного состава, но и со здравым экономическим смыслом. Речь идет не только о стабильности городского населения и падении его доходов, но и о значительном росте парка личных автомобилей. Огромный рост перевозок частными микроавтобусами в этот период также компенсировал реальное, скорее всего, сокращение перевозок общественным городским транспортом. Важнейшим событием в этой области явилось

<sup>80</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 455.

<sup>81</sup> Там же. С. 456.

практическое исчезновение легальных таксомоторных перевозок. Их объем сократился с 8,9 млрд пассажиро- км в 1990 году до 0,3 млрд в 1998 году<sup>82</sup>. Их заменили более рискованные, из-за меньшей опытности водителей, нелегальные перевозки легковыми машинами частных лиц.

Транспорт вступил в последующий период с известным резервом производственных мощностей и рабочей силы. Это позволяло ему некоторое время наращивать перевозки на имеющемся производственном потенциале. Учитывая большой размер условно-постоянных расходов в себестоимости его продукции, рост перевозок позволял улучшить финансовое положение транспорта и начать его модернизацию, опираясь на собственные финансовые ресурсы.

Очень важно оценить развитие транспорта в 90-е годы с точки зрения модернизации экономики. В этом отношении его развитие в послевоенный период (да, пожалуй, **и весь советский период**) было скорее **антимодернизационным**<sup>83</sup>. Это выражалось и в значительно меньшей доле транспорта в ВВП и инвестициях, чем в развитых странах, и в структуре продукции транспорта. При этом оба эти аспекта пересекались. Наибольшим было отставание СССР в развитии грузового и пассажирского автомобильного транспорта и автодорожного строительства, производстве грузовых и особенно легковых автомобилей. Г.А. Гольц убедительно показал, что автомобильные дороги являются капиллярами экономики и общества и их слабое развитие в огромной степени ослабляет экономическое, социальное и культурное развитие общества. Между тем, по плотности автомобильных дорог СССР отставал от западных стран в десятки раз. К тому же, подавляющее большинство дорог было низкокачественным.

В 90-е годы в одних позициях на транспорте усиливалась модернизационная тенденция, в других она ослабевала. Положительным с этой точки зрения являлась ускоренная автомобилизация страны. Это касалось и многократного роста парка личных легковых автомобилей, и увеличения доли автомобильного транспорта в перевозках грузов. С другой стороны, резко замедлилось строительство автомобильных дорог, что обострило проблемы со скоростью и удобством движения на магистральных и особенно внутригородских дорогах и ослабляло преимущество автомобильного транспорта в скорости доставки грузов. Явно антимодернизационный характер носило сокращение пассажирских воздушных перевозок, резко ослаблявшее взаимосвязи людей, проживающих в различных регионах. Попытки модернизации пассажирского железнодорожного транспорта в этот период не стали результативными.

<sup>82</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 457.

<sup>83</sup> Этот вывод прекрасно обоснован в книге: *Гольц Г.А.* Культура и экономика России за три века.

6.2.2.2. Связь общего пользования

Сразу хочу оговориться, что речь пойдет только о связи общего пользования. Ведомственная связь, которая по общей протяженности кабелей примерно в 1,5 раза превосходила связь общего пользования, не рассматривается в силу отсутствия у автора данных, хотя ее взаимоотношения со связью общего пользования в этот период представляют большой интерес в плане возможных передач основных фондов и персонала.

В СССР связь общего пользования среди отраслей экономики традиционно была падчерницей. Связь развивалась преимущественно для обслуживания производственных, военных и пропагандистских нужд (ведомственная связь). Наиболее сложные и технологичные виды связи для нужд населения развивались крайне слабо, и по ним (например, телефонизации) отставание от развитых капиталистических стран в обеспеченности нужд населения было многократным. Очередь за установкой телефонных аппаратов составляла на начало 1992 года в РФ 11 млн аппаратов<sup>84</sup>. Вообще не были телефонизированы многие сельские населенные пункты. Некоторые виды связи для населения (факсимильная, телефонная сотовая) практически отсутствовали.

О весьма специфическом характере связи в СССР говорит тот факт, что в 1990 году в РСФСР из общей выручки связи в 8,2 млрд рублей на долю населения приходилось лишь 2,6 млрд рублей<sup>85</sup>; или 31,7 %.

Экономическая реформа, оказавшись разрушительной для подавляющего большинства отраслей экономики, как раз для связи имела благотворное значение. Прежде чем объяснить этот феномен, представлю основные показатели развития связи в 90-е годы (табл. 6.26).

Таблица 6.26

**Развитие связи общего пользования в РФ в 1991–1998 годы**

Показатели	Единица измерения	1991	1995	1995/1991 в %	1998	1998/1995 в %	1998/1991 в %
1. Отправление писем	млрд шт.	4,0	1,5	37,5	1,2	80,0	30,0
2. Отправление газет и журналов	«	17,9	5,6	31,2	3,9	69,6	21,7
3. Отправление посылок	млн шт.	130	26	20,0	17	65,3	13,0

<sup>84</sup> Народное хозяйство РФ в 1992 году. М., 1992. С. 569.

<sup>85</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 467–468, 471.

Окончание табл. 6.26

Показатели	Единица измерения	1991	1995	1995/1991 в %	1998	1998/1995 в %	1998/1991 в %
4. Отправление телеграмм	«	278	106	38,1	66	62,2	23,7
5. Число международных разговоров	млн	54,2	187,7	346,3	498,3	265,4	920,1
6. Число телефонных аппаратов телефонной сети общего пользования	млн шт.	24,4	26,8	109,0	30,2	112,6	123,7
В том числе городских	«	20,9	23,3	111,5	26,5	113,7	126,8
сельских	«	3,5	3,5	100,0	3,7	105,7	105,7
7. Число телевизионных станций	шт.	7183	7436	103,5	7306	98,2	101,2
8. Число отправлений экспресс-почтой	тысяч шт.	-	51,5		336,1		

**Источники:** Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 412; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 467–468.

В развитии связи общего пользования в этот период выделяется несколько секторов. Во-первых, почтовая связь. Она переживала глубочайший упадок, особенно в 1992–1995 годы. Такого глубокого упадка почтовой связи в мирное время, видимо, не переживала ни одна крупная страна мира. По отдельным видам почтовых отправлений причины этого спада были различны. Наиболее очевидны они в части отправления газет и журналов. Их приобретение по подписке, как и в рознице, стало непосильным для обнищавшего населения. Процесс катастрофического снижения размера подписки начался еще в 1991 году, когда она сократилась лишь за один год с 31,8 млрд шт. до 17,9 млрд<sup>86</sup>. Однако не следует забывать и растущих тарифов связи на пересылку. В этом отношении почта «успешно» соревновалась, в ущерб потребителям, с розничной торговлей, где были установлены огромные торговые наценки. Темпы роста тарифов связи (и это имеет прямое отношение и к другим видам связи) оказались намного выше, чем по потребительским

<sup>86</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 412.

товарам. Если еще в 1992 году рост тарифов на услуги связи несколько отставал от роста розничных цен на товары, то в июне 1993 года по сравнению с декабрем 1992-го он превысил их чуть ли не в два раза (2,99 и 5,36 раз, в том числе почтовой 5,21 соответственно)<sup>87</sup>. В еще большей степени этот фактор должен был сказаться на отправке писем. В то же время, отправка посылок сократилась, наряду с обнищанием населения, в связи с ликвидацией товарного дефицита, поскольку именно товарным дефицитом в провинции определялась отправка посылок из Москвы и Ленинграда, где снабжение было лучше. В то же время для связи почта с экономической точки зрения была с начала 90-х годов в силу убыточности обузой, ее убытки покрывались доходами от электросвязи. И по этой причине развивать ее ведомству не было резона, а значительно (в реальном выражении) повышать тарифы почтовой связи было опасно с политической точки зрения, и тем не менее она регулировалась и быстро росла.

Одновременно с упадком почтовой связи, услуги электросвязи быстро увеличивались. Это нашло отражение прежде всего, в росте числа домашних телефонов. Устанавливать домашние телефоны, оплачивать возросшую абонентную плату и междугородные разговоры могли более состоятельные люди и множество возникших коммерческих организаций. Именно этим объясняется столь быстрый рост числа телефонов общего пользования и фантастически быстрый рост числа международных телефонных переговоров, несмотря на их дороговизну в России<sup>88</sup>. Становится очевидно, что связь в России в этот период ориентировалась на состоятельных людей, что и позволяло ей поддерживать высокие тарифы и высокие доходы. В этом отношении связь напоминала общественное питание. И это можно считать рациональной стратегией. Но до поры до времени, пока растет число состоятельных людей и коммерческих организаций.

Сохранилось и число телевизионных станций. Огромный рост обнаружился в численности такого прогрессивного вида связи, как экспресс-почта, неизвестного ранее в России для частного сектора. Это довольно сложный технически и организационно вид почтовой связи, исключительно доходный ввиду высоких ставок на пересылку скорой почты. Он вырос только после 1995 года почти в 7 раз. В этот период он осуществлялся почти исключительно иностранными компаниями. Попытки российских компаний войти в этот бизнес оканчивались неудачей.

Развитие экспресс-почты является лишь одним из примеров быстрого технического прогресса в сфере связи в РФ в этот период. В данном отно-

<sup>87</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 169, 171.

<sup>88</sup> Даже в начале 2000-х годов звонки из России подчас обходились в десять раз дороже, чем из США в Россию (Эксперт. 2003. № 17. С. 36).

шении связь занимала тогда уникальное положение в экономике России. Данные, подкрепляющие это утверждение, содержатся в табл. 6.27.

Таблица 6.27

**Внедрение прогрессивных средств связи общего пользования  
(на конец года) в 1990–1998 годы**

Показатели	Единица измерения	1990	1995	1998
1. Удельный вес в общем числе междугородных и международных каналов с автоматической аппаратурой	%	76,4	80,5	91,3
2. Удельный вес в монтированной емкости электронных и квазиэлектронных станций в общей монтированной емкости городских автоматических телефонных станций	«	4,6	17,0	35,5
3. То же сельских	«	1,4	7,6	13,5
4. Удельный вес протяженности каналов, образованных цифровыми системами передачи в общей протяженности междугородных телефонных каналов	%	0,8	9,1	56,9
5. В том числе с оптическим кабелем	%	0,04	4,5	42,6
6. Число подключенных абонентских радиостанций сухопутной радиосвязи с подвижными объектами — пейджеров	Тысяч шт.	-	143,0	383,9
7. То же сотовых, зонových	«	-	93,2	761,7
8. Число зарегистрированных абонентских установок электронной почты	«	-	4,0	35,6

*Источник:* Транспорт и связь России. М., 1999. С. 161.

Таблица демонстрирует исключительно быстрый технический прогресс в связи. Он, правда, ограничился (кроме экспресс-почты) электросвязью, но она и была ведущей в отрасли и быстрее развивающейся во всем мире. Воз-

никли совершенно новые виды связи (сотовая, пейджеры и электронная почта) и очень быстро развивались многие другие технические средства связи. В то же время, по новым видам связи отставание России от развитых стран, и даже наиболее продвинутых развивающихся стран, оставалось большим из-за позднего начала их развития. Показательно, что доля России на мировом рынке экспресс-почты даже в 1998 году составила лишь 0,15 %, и выполнялась она преимущественно иностранными компаниями (Алексей Ходорыч. Всероссийское состязание курьеров. Ведомости. 5 ноября 1999 года).

Чем объяснить этот феномен? Он показывает, что при наличии платежеспособного спроса и высокой прибыльности вложений российская экономика была способна осуществлять научно-технический прогресс, а не просто выживать или деградировать. Вместе с тем, прогресс достигался практически исключительно за счет импорта оборудования средств связи, которое выросло с 486,4 млн долларов в 1992 году до 1025 млн долларов в 1998 году<sup>89</sup>, в то время как производство отечественного оборудования сократилось во много раз по причине его неконкурентоспособности<sup>90</sup>. Этот прогресс осуществлял отечественный научно-технический и рабочий персонал, который оказался достаточно квалифицированным в этой высоконаучоемкой отрасли, при финансовом и управленческом содействии иностранного капитала. Их совместными усилиями и была осуществлена эта революция в связи. На высоте оказался и российский управленческий персонал в этой, в основном, приватизированной, отрасли, и ее новые собственники. Равно как и руководство отрасли во главе с многолетним министром связи РФ В.Б. Булгаком. Вместе с тем, заведомо высокие цены на услуги электросвязи говорили о низкой экономической эффективности российской электросвязи в этот период. Дальнейшее расширение сферы новейших форм электросвязи зависело от способности электросвязи снизить издержки и цены.

Для оценки динамики связи в этот период воспользуюсь официальными сведениями о ее доле в валовой добавленной стоимости по данным статистики национальных счетов. В 1991 году она составила 9,9 млрд рублей, или 0,6 % от всей добавленной стоимости<sup>91</sup> (скорее всего, данные о ведомственной связи сюда не включены, поскольку она была бесплатной для потребителей). В 1995 году она составила 20,7 трлн рублей, или 1,4 % (от всей добавленной стоимости)<sup>92</sup>. В 1998 году она составила (в новом масштабе

<sup>89</sup> Транспорт и связь России. М., 1999. С. 161.

<sup>90</sup> Там же. С. 160.

<sup>91</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 244.

<sup>92</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 284.

цен) 47,3 млрд рублей, или 1,8 % (от всей добавленной стоимости)<sup>93</sup>. Таким образом, всего лишь за 7 лет удельный вес связи в валовой добавленной стоимости вырос в 3 раза. Феноменальный результат! Очевидно, что это был результат не только увеличения физического объема продукции отрасли, но и более высокого роста цен в ней по сравнению с другими отраслями экономики. Для получения картины динамики отрасли в физическом выражении в этот период, приходится (из-за трудности исчисления альтернативной оценки) воспользоваться данными той же статистики национальных счетов. В 1991–1995 годы ее рост в текущих ценах составил, исходя из приведенных выше данных, 2112 раз. Для определения роста в физическом выражении, мною был исчислен индекс цен на услуги связи населению. По почтовым услугам и услугам междугородной связи (индекс 4797 и 3557 раз соответственно) с учетом удельного веса почтовой связи и международной и междугородной связи в 1995 году<sup>94</sup> он составил 2585 раз. (К сожалению, это единственные виды связи, по которым публикуются цены либо в абсолютном, либо в относительном выражении.) Он в несколько раз превышал индекс потребительских цен в этот период. Индекс (как и уровень) цен на услуги связи предприятия Росстат не публиковал. Между тем, они различались и по уровню, и по динамике. Так, в 1993 году тарифы на услуги связи для населения и бюджетных организаций выросли в 6 раз, а хозрасчетных — в 12 (Вестник связи. 1994. № 3. С. 5). Из-за отсутствия необходимых данных я не могу учесть это обстоятельство.

В неизменных ценах, исходя из этих индексов цен, он составил 81,7 %. За 1995–1998 годы добавленная стоимость связи в неизменных среднегодовых ценах 1995 года выросла с 20,67 трлн рублей в 1995 году до 22,99 трлн рублей (в недоминированных рублях) в 1998 году, или на 12,2 %<sup>95</sup>. В целом за весь период индекс валовой добавленной стоимости составил, таким образом, 91,6 %. К сожалению, исчислить этот индекс на основе динамики отдельных видов связи отдельному исследователю на базе опубликованной информации не представляется возможным.

Теперь становится возможным исчислить индекс производительности труда в связи (табл. 6.28).

<sup>93</sup> Российский статистический ежегодник 2003. С. 285.

<sup>94</sup> Цены в Российской Федерации. М., 1995. С. 91; Цены в России. М., 1998. С. 71. Доля почтовой и междугородной и международной телефонной связи в 1995 году составила соответственно 32 % и 68 %. К сожалению, не публиковался уровень цен на услуги международной связи, который, несомненно, во много раз превышал тарифы междугородной связи.

<sup>95</sup> Национальные счета России в 1995–2002 годы. М., 2003. С. 67.

Таблица 6.28

**Расчет индекса производительности труда  
в связи общего пользования**

Показатели	1991	1995	1995/1991	1998	1998/1995	1998/1991
1. Индекс валовой добавленной стоимости	1,0		0,816		1,12	0,91
2. Численность занятых, тыс. чел.	884	875	0,99	839	0,958	0,949
3. Индекс производительности труда(1:2)			0,82		1,17	0,96

*Источники* по занятости: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 137. (Для 1991 года взяты данные за 1990 год.)

Как видим, и здесь выделяются два периода: 1992–1995 и 1996–1998 годы, с падением в первом и заметным ростом во втором и по объему производства, и по производительности труда. В сравнении с подавляющим большинством других отраслей российской экономики результаты связи являются лучшими, а в 1996–1998 годы в ней произошел даже подъем. Намного превосходящими являются и показатели по производительности труда, где также в 1996–1998 годы произошел быстрый подъем.

Об относительном благополучии связи свидетельствуют и официальные данные о ее рентабельности, которые, начиная с 1995 года, превышали показатели других отраслей экономики<sup>96</sup>. Об относительном финансовом благополучии связи в этот период говорят и данные о средней заработной плате в отрасли, и ее доля в капитальных вложениях. Если в советский период связь по уровню средней заработной платы заметно отставала от среднего уровня по экономике (в 1990 году — 85 %), то в 90-е годы она значительно превосходила его (1998 году — 140 %)<sup>97</sup>. Это не помешало связи очень значительно увеличить свою долю в капиталовложениях. Если в советский период она находилась на уровне 0,8 % от всех капиталовложений, то в 1998 году достигла уровня 3,5 %<sup>98</sup>. Это означало, что связь вышла на уровень капитальных вложений советского периода, за счет, конечно, электросвязи, поскольку вложения в почтовую связь, как менее выгодную, многократно снизились.

<sup>96</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 57.

<sup>97</sup> Там же. С. 186.

<sup>98</sup> Там же. С. 596.

Для исчисления альтернативной оценки рентабельности в 1998 году из выпуска отрасли в 70,8 млрд рублей<sup>99</sup> вычтем валовую прибыль и валовые смешанные доходы в размере 21,5 млрд рублей<sup>100</sup>. Отсюда затраты отрасли составляют 49,3 млрд рублей. Доля амортизации в затратах отрасли составляет в 1998 году 13,9 %<sup>101</sup>, или 6,85 млрд рублей. Прочие затраты составили 42,4 млрд рублей. Для переоценки амортизации воспользуясь рассчитанным ранее соотношением между восстановительной и балансовой стоимостью основных фондов в жилищном хозяйстве в 1998 году. В 1999 году стоимость ввода 1 кв. м жилой площади составила 2564 рубля<sup>102</sup>. В этом же году полная учетная стоимость основных фондов жилищного хозяйства на начало 1999 года составила 3850 млрд рублей<sup>103</sup> при жилой площади, на начало года равной 2738 млн кв. м<sup>104</sup>, или 1406 за 1 кв. м. Следовательно, превышение восстановительной стоимости над балансовой составило 1,82 раза. Используя это соотношение, получаем объем амортизации равным 12,5 млрд рублей, а все затраты равными 54,8 млрд рублей, что дает валовую прибыль равной 16 млрд рублей, или 22,6 % к объему продукции — весьма высокая величина. Скорее всего, она здесь завышена, но, скорее всего, занижена и выручка отрасли вследствие больших размеров неучтенной теневой экономики (поэтому, хотя использование, например, коэффициента превышения восстановительной стоимости над балансовой в транспорте показало бы для связи ее убыточность, это явилось бы, наверняка, результатом недооценки продукции связи). Любопытно отметить, что в статистике национальных счетов потребление основных фондов в связи, по экономическому смыслу эквивалентное амортизации, определено не в размере 6,85 млрд рублей, как в статистике затрат, а в размере 11 млрд рублей<sup>105</sup>, что близко к моему расчету. Это говорит о том, что Росстат в статистике национальных счетов пытался как-то учесть заниженность оценки стоимости основных фондов.

Произошли огромные сдвиги в структуре доходов связи. Они отражены в табл. 6.29.

Сдвиги в структуре доходов связи поистине огромны за такой короткий период. Они связаны и с разными темпами развития отдельных ее отраслей в физическом выражении, и с разной динамикой тарифов в отдельных отраслях.

<sup>99</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 285.

<sup>100</sup> Там же. С. 297.

<sup>101</sup> Там же. С. 574.

<sup>102</sup> Альтернативная оценка развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 1. Новосибирск, 2011. С. 50.

<sup>103</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 305.

<sup>104</sup> Там же. С. 200.

<sup>105</sup> Национальные счета России в 1995–2002 годы. М., 2003. С. 60.

Таблица 6.29

**Структура доходов от основной деятельности организаций связи  
в 1990–1998 годы (%)**

Виды связи	1990	1995	1998
1. Почтовая	25,6	18,5	10,3
2. Документальная	7,3	2,7	0,4
3. Междугородная и международная	39,0	41,6	38,7
4. Городская и сельская телефония	12,2	27,6	25,5
5. Проводное вещание	3,6	2,3	1,6
6. Радиосвязь, радиовещание, телевидение и спутниковая связь	8,5	5,4	5,4
7. Спецсвязь и фельдсвязь	2,4	0,7	0,6
8. Подвижная электросвязь	-	-	13,2

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 467.

Особо следует сказать о появлении в конце периода заметного (и очень дорогого) сектора подвижной электросвязи. В два раза выросла доля городской и сельской телефонии, преимущественно за счет более быстрого роста абонентной платы за телефоны. Значительно снизилась доля почты, в связи с огромным сокращением ее физического объема. Снизилась почти до нуля доля документальной связи.

Очень важно выявить изменение доли населения и организаций в услугах связи, в свете того обстоятельства, что в советский период ее услугами преимущественно пользовались организации.

Доля населения в услугах отдельных видов связи исчислена в табл. 6.30.

В целом, повышение доли населения в услугах связи оказалось не слишком значительным, а до 1995 года оно вообще не наблюдалось. Это объясняется изменением и доли населения в услугах отдельных видов связи, и доли отдельных видов связи. На данное соотношение влияли как рост потребления населением многих видов связи, так и огромное увеличение потребности в услугах связи возникших в непомерном количестве (сотни тысяч, если не миллионы) новых коммерческих структур при сокращении пользования других. Вместе с тем, по отдельным видам связи произошло очень заметное увеличение доли населения. Это относится прежде всего к почтовой связи, междугородным и международным переговорам, услугам радио и телевидения, проводного вещания. И появился новый вид связи — подвижная электросвязь, для которой доля населения была самой значительной. В то же время, уменьшилась доля населения в документальной

Таблица 6.30

## Доля населения в услугах связи (млрд рублей %)

Виды связи	1990 всего	населения	Доля населения в %	1995 всего	население	Доля населения в %	1998 всего	населения	Доля населения в %
1. Связь-всего	8,2	2,6	31,7	21,4	6,8	31,7	65,2	26,0	39,9
2. Почтовая	3,9	0,9	23,0	3,9	1,4	35,8	6,76	3,06	45,2
3. Документальная	0,6	0,2	33,8	0,96	0,23	23,9	2,83	0,45	15,9
4. Международная и междугородная	3,2	0,8	25,0	8,9	2,9	32,6	25,0	9,06	36,3
5. Городская и сельская телефония	1,0	0,5	50,0	5,9	1,88	31,8	16,66	6,9	41,4
6. Проводное вещание	0,3	0,2	66,0	0,5	0,34	68,0	1,1	0,84	76,4
7. Радиосвязь, радио- вещание, телевидение и спутниковая связь	0,7	-	-	0,95	0,01	1,-	3,5	0,33	9,4
8. Подвижная электро связь	-	-	-	-	-	1,0	8,66	5,38	62,1

**Примечание:** данные за 1995 год в трлн рублей.

**Источник:** Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 467–468.

связи, городской и сельской телефонии. Как бы то ни было, прежняя ничтожная доля населения в услугах связи стала уменьшаться, конечно, за счет расходов наиболее состоятельных слоев населения.

Исследуемый период можно рассматривать как переломный в развитии связи. Она развивалась намного успешнее большинства других отраслей экономики, хотя в целом и не достигла докризисного уровня. В ряде отраслей связи произошла техническая революция. Можно ли это рассматривать как серьезное достижение российского капитализма? С большими оговорками. Огромная роль в этих успехах принадлежала иностранному капиталу, иностранному оборудованию и иностранному управленческому опыту. Кроме того, успехи стимулировались очень высокими тарифами на новые услуги связи — намного большими, чем в других странах. С другой стороны, и качество рабочей силы и технической компетентности российского персонала оказалось вполне удовлетворительным. В то же время, почтовая связь деградировала во всех отношениях: по объему услуг, их качеству (например, срокам доставки), обеспеченности техникой. Резко снизилась производительности труда в почтовой связи, поскольку число работников сократилось незначительно при более чем трехкратном сокращении объема услуг и ухудшении их качества, что лишь частично объяснялось снижением обеспеченности техникой. Однако это падение почтовой связи, повлекшее и падение ВВП в связи, нельзя считать равноценным подъему электросвязи: последняя представляла будущее, первая — прошлое. Рост электросвязи обеспечивал материальную базу развития рыночных отношений, требующих быстрой реакции от лиц и предприятий.

### 6.2.3. Финансовое посредничество

Подробный анализ деятельности основных финансовых институтов был произведен во 2 главе. Здесь речь пойдет об обобщенных показателях их деятельности и месте этой сферы в экономике России в рассматриваемый период. В качестве этих обобщенных показателей были избраны: объем валовой добавленной стоимости и занятость.

Обобщающие данные об объеме финансового посредничества приведены в табл. 6.31. Таблица демонстрирует причудливую картину развития отрасли финансового посредничества. По одним показателям (занятость) она демонстрирует очень быстрый рост, по другим (валовая добавленная стоимость) после периода бурного роста — стремительное падение. Такое резко противоречивое изменение двух взаимосвязанных показателей отражает крайне неустойчивое положение этой сферы и сомнительность стоимостных статистических показателей.

Таблица 6.31

**Объем сферы финансового посредничества в России в 1990–1998 годы**

Показатели	Единица измерения	1990	1991	1992	1995	1998
1. Валовая добавленная стоимость (ВДС) в России	млрд рублей	599,4	1249,0	16404,5	1319625	2383259
2. ВДС отрасли «финансы, кредит, страхование»	«	4,9	30,7	894,0	23899	10333
3. Доля отрасли «финансы, кредит, страхование» в ВДС России (2:1)	%	0,8	2,45	5,4	1,8	0,4
4. Численность занятых в России	млн человек	72,3	73,8	72,0	66,4	63,8
5. Численность занятых в отрасли «финансы, кредит, страхование»	«	0,4	0,44	0,49	0,82	0,73
6. Доля отрасли финансы, кредит, страхование в общей численности занятых (5:4)	%	0,5	0,5	0,7	1,2	1,1

**Источники:** за 1990–1992 годы: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 61, 247–249; за 1995–1998: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 137, 296–297.

Наибольшее недоумение вызывают колебания доли ВДС отрасли. После первоначального стремительного роста почти в 7 раз, до 5,4 % , она снизилась до 1,8 % в 1995 году и до 0,4 % в 1998 году, ниже даже уровня 1990 года. Последние данные могут показаться совершенно неправдоподобными. Причиной такого снижения явилась убыточность отрасли после 1995 года: с 12,9 млрд рублей в 1996 году до 17,2 млрд рублей в 1998-м, при растущем размере фонда оплаты труда и налогов<sup>106</sup>. При всем том, что отрасль действительно после 1995 года переживала (и это показано в главе 2) очень непростые времена и, можно сказать, находилась в кризисе, вызывает сомнение размер убытка в отрасли. Скорее всего, он искусственно завышен с целью преуменьшения налоговых платежей. В то же время, огромный удельный вес отрасли в ВДС России в 1992 году и ее огромный рост в 1991–1992 годы демонстрирует ее огромные доходы в этот период за

<sup>106</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 296–297.

счет валютной спекуляции и использования дешевых кредитов Центрального банка РФ. Именно эти доходы позволили отрасли пережить кризис в 1996–1998 годы.

Наиболее точную характеристику развития отрасли дает динамика численности занятых. Она непрерывно росла вплоть до 1995 года, увеличившись более чем в 2 раза. Последующее небольшое уменьшение этой численности было вызвано кризисом 1996–1998 годов и усилиями по рационализации отрасли после ее чрезмерного и далеко не всегда оправданного расширения в предыдущий период.

Оценивая в целом динамику этого сектора, следует отметить, что, конечно, для создания рыночной экономики он должен был значительно расширен по сравнению с советским периодом. В этом смысле его расширение было оправданным. Совсем другое дело, насколько оправданы были затраченные на этот рост средства. Учитывая неудачи и огромные провалы этого сектора в данный период, колоссальное расхищение полученных средств собственниками и высшими и средними менеджерами финансовых институтов, в большей части затраты нельзя считать целесообразными. Только успешное развитие российской экономики в последующий период могло бы хоть как-то их оправдать.

#### 6.2.4. Бытовые услуги

Автор в предыдущих двух томах практически не касался этой отрасли ввиду ее малого места в советской экономике и известной недооценки ее значения для благосостояния населения. Теперь пора устранить данный пробел. Следует отметить, это весьма непросто, так как вышедшая литература по развитию этой отрасли в 90-е годы крайне скудна и не было отраслевого журнала, где обычно освещались проблемы отраслей.

Бытовые услуги в СССР даже еще в большей степени, чем легкая и пищевая промышленность, были «падчерицами» экономики. Учреждений бытовых услуг было мало, и поэтому, и из-за низкой оплаты и малой заинтересованности персонала качество услуг было невысоко, а неудобства населения при их пользовании велики. В парикмахерских и банях (в качестве примера) приходилось долго ждать очереди постричься и помыться.

При оценке объема этой сферы в СССР, следует иметь в виду, что официальная информация о ее размерах в стоимостном выражении была крайне недостоверна. В этом секторе традиционно была крайне низка достоверность данных о реальной выручке, из-за ее сокрытия предприятиями. Опять же в качестве примера, можно привести данные об объеме услуг парикма-

херских в начале 80-х годов в размере 2 рублей на душу населения в год при цене мужской стрижки (женские были значительно дороже) в 60 копеек<sup>107</sup>, что означает их заниженность во много раз. Относительно достоверными были только данные о занятости, которые и позволяют судить о размере отрасли в легальном секторе экономики.

Экономические реформы 90-х годов оказали крайне противоречивое воздействие на сектор бытовых услуг. Освобождение цен в этой сфере позволяло устанавливать их на более обоснованном уровне. Для некоторых отраслей этой сферы, которые трудно было заместить, это означало возможность выгодного вложения в нее средств. Либерализация цен позволяла их устанавливать на уровне, обеспечивающем достаточно высокую рентабельность отрасли или ее подотраслей. Особенно, если они обслуживали состоятельных людей, которые, например, по сложным видам стрижки и других услуг парикмахерских (они все чаще переименовывались в салоны красоты) готовы были платить по высоким ценам. Или при техническом обслуживании владельцев легковых автомобилей.

Способность официальной статистики измерить объем и динамику этой отрасли в данный период вызывает еще большие сомнения, чем в предыдущий период. Подавляющую часть ее составляли мелкие предприятия, которые редко представляли отчетность, и тем более представляли ее достоверно, и проверить ее достоверность было крайне затруднительно, даже если было такое желание. Тем не менее начну именно с данных официальной статистики, с тем, чтобы впоследствии оценить достоверность этих данных. Они представлены в табл. 6.32.

Таблица 6.32

### Объем и динамика продукции бытовых услуг за 1990–1998 годы

Показатели	Единица измерения	1990	1991	1995	1995/1990 в %	1998	1998/1990 в %
1. Объем продукции	Млрд рублей	11,4	15,7	21838	1915	53200	4667
2. Индекс в текущих ценах	%	100	137,7	-	1915		4667
3. Индекс цен на бытовые услуги	%	100	218		2577		4406,7
4. Индекс физического объема (2:3)		100,0	63,1		74,3		101,0

<sup>107</sup> Бирман И. Экономика недостат. Нью-Йорк, 1983. С. 328.

Окончание табл. 6.32

Показатели	Единица измерения	1990	1991	1995	1995/1990 в %	1998	1998/1990 в %
5. Индекс продукции Росстата		100,0	63,0		13,8		15,6
6. Число приемных пунктов бытового обслуживания населения	Шт.	99971	Н.д.		-	20519	20,5

*Источники:* Глазьев С. и др. Белая книга; Экономические реформы в России 1991–2002. М., 2004. С. 123; Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 211; Народное хозяйство Российской Федерации 1992. М., 1992. С. 211; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 502.

Индекс продукции бытовых услуг в сопоставимых ценах по оценкам Росстата за 1990–1995 годы исчислен по данным: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 211; Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 348; за 1995–1998 годы приводится по: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 502.

*Примечание:* индекс цен на бытовые услуги исчислен в табл. 6.33.

Таблица 6.32 показывает, что в 90-е годы, по официальным данным, произошло огромное сокращение сферы бытовых услуг. По своим размерам это сокращение может быть сравнимо только с сокращением капитальных вложений и военных расходов. Однако эта сфера связана с потребительскими расходами, которые сократились лишь на треть. Бытовые услуги носят более насыщенный характер, и поэтому их сокращение должно было быть значительно меньшим или не быть вообще при огромной их нехватке в советский период. Кроме того, поражают сами масштабы сокращения этой сферы.

Использую несколько методов для проверки официальных данных Росстата о динамике этой отрасли.

Прежде всего, изменение доли бытовых услуг в бюджетах населения. За 1990–1998 годы потребление домашних хозяйств по статистике национальных счетов выросло с 305 млрд рублей в 1990 году до 1462220 млрд рублей в 1998 году в недоминированных рублях<sup>108</sup>, или в 4794 раза, или лишь немногим (в 1,03 раза) более, чем стоимость бытовых услуг. Следовательно, в расходах населения доля бытовых услуг должна была остаться неизменной. Бытовые услуги в 1990 году занимали в расходах населения 2,1 %, а в 1998 году они со-

<sup>108</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 250; Национальные счета России 1995–2002. М., 2003. С. 66.

ставили 1,4 %<sup>109</sup>. Из этих данных можно рассчитать и примерный объем этой сферы. Он получается равным 6,41 млрд рублей в 1990 году, или 46,9 % от официального, и в 1998 году 26,7 млрд рублей, или в 49,5 % от официального. Разница естественна. Услугами этой отрасли пользовалась и бюджетная, и производственная сфера (например, услугами прачечных, бань и парикмахерских). Вызывает вопрос следующее обстоятельство. Каким образом, при огромных теневых доходах отрасли в эти годы, ее продукция по официальной оценке оказывалась намного большей, чем при расчетах исходя только из потребительских расходов населения? Это может говорить о несовершенстве практики определения объема и структуры доходов и расходов бюджетов населения. Дефлятирование с помощью табл. 6.34 дает индекс, равный 93,5 %, близкий к исчисленному мною в таблице 6.33.

Для определения динамики физического объема бытовых услуг ключевое значение имеет динамика цен на бытовые услуги. Она представлена в табл. 6.33.

Таблица 6.33

**Динамика цен на бытовые услуги в 1991–1998 годы  
(на конец года, рубль за вид услуг)**

Виды бытовых услуг	1991	1993	1994	1995	1995/1991	1998	1998/1995	1998/1991
1. ремонт обуви (постановка набоек)	4,8	1683	5498	11532	2402	21150	1,82	4391,6
2. ремонт телевизора цветного изображения	50,0	13468	37205	68702	1374	84070	1,22	1676,3
3. ремонт холодильников всех видов	107,0	43594	96297	211722	1978	409520	1,93	3817,5
4. химическая чистка (за 1 штучку)	10,0	3964	13123	31882	3188	67930	2,13	6790,4
5. стирка и глажение белья (за 1 кг)	0,8	308	1345	3320	4150	6760	2,03	8424,5
6. стрижка модельная в женском зале	10,2	2684	11170	29629	2904	33480	1,13	3281,5
7. стрижка модельная в мужском зале	6,9	1746	7616	18529	2683	30110	1,62	4346,5
8. рытье могилы	75,0	1957	91088	209588	2794	464060	1,93	5392,4
9. изготовление гроба	135,0	2555	90593	232382	1721	369290	1,59	2736,4
Итого (среднеарифметическое)					2577		1,71	4406,7

<sup>109</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 192.

*Источники:* Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 387; Российский статистический ежегодник.

К сожалению, в публикациях Росстата отсутствуют такие важные услуги, как ремонт и техническое обслуживание автомобилей и ремонт жилья.

Обращает на себя внимание и тот факт, что резкое сокращение этой сферы (более чем на треть), если верить данным Росстата, началось уже в 1991 году. Это было реакцией на стремительный рост цен в этой отрасли. При крайне остром дефиците бытовых услуг в советский период можно было ожидать вложения частного капитала в эту сферу. Так и произошло. В кооперативах бытового обслуживания было занято в 1991 году 123 тысячи человек, включая совместителей<sup>110</sup>, или почти 10 % их общей численности в этой отрасли. Дефлятирование всей выручки отрасли с помощью исчисленных мною индексов цен (за 1995–1998 годы они совпадают с официальными) показывает, что в целом за период произошел даже рост продукции, вместо ее сокращения более чем в 7 раз по данным Росстата. Почему получилась такая огромная разница, большая загадка. Ведь у Росстата не было как будто другого пути, как дефлятировать им же исчисленную (с добавлением теневой экономики) продукцию отрасли. Разве что добавление коснулось и 1991 года, но оно не попало в предыдущие данные.

Какова бы ни была динамика сферы бытового обслуживания в количественном выражении, очевидно, что сокращение могло быть значительным для ряда ее областей, но не обязательно для всей отрасли в целом. Так же несомненно, что важнейшей причиной этого сокращения было резкое снижение доходов населения, прежде всего, основной его части — главного потребителя услуг этой сферы. Другой, не менее важной причиной являлся намного более высокий рост цен на бытовые услуги, чем на потребительские товары. Это обстоятельство заслуживает самостоятельного анализа, для которого, к сожалению, у автора не достает конкретного материала. Вопрос состоит в том, какие элементы издержек увеличивались в отрасли быстрее, чем в других отраслях потребительского сектора. Следует обратить внимание на то, что в отрасли совмещалось производство и реализация услуг, в отличие от других отраслей потребительского сектора, где они были разделены. Выскажу предположение, что немалую роль в деградации этой отрасли сыграло низкое качество управленческого и технического персонала. В советский период эта отрасль была наименее престижна и низкооплачиваема и поэтому привлекала самые слабые элементы управленческого и технического персонала, ему было поэтому особенно трудно приспособиться к новым условиям, сложившимся в России в 90-е годы. С другой стороны,

<sup>110</sup> Народное хозяйство Российской Федерации в 1992 году. М., 1992. С. 74.

«новым русским» эта отрасль, за отдельными исключениями, представлялась (и действительно была) менее рентабельной, чем другие возможные тогда сферы приложения капитала. Еще слабый частный капитал не мог тогда переварить и сотни тысяч старых предприятий отрасли, скупив их у ее собственников. Исключением были такие высокорентабельные отрасли, как ремонт и техническое обслуживание автомобилей и ремонт и строительство жилья.

В силу огромной неоднородности отрасли, следует дифференцированно рассматривать положение в отдельных ее подотраслях. Они по-разному реагировали на новую экономическую ситуацию и с точки зрения спроса, и с точки зрения предложения. Изменения структуры отрасли в 90-е годы представлены в табл. 6.34.

Таблица 6.34

### Структура отрасли бытовых услуг населению в 1990–1998 годы (в %)

Виды бытовых услуг	1990	1993	1995	1998
1. Ремонт и индивидуальный пошив обуви	6,5	6,5	2,2	2,4
2. Ремонт и индивидуальный пошив одежды	18,6	14,9		
3. Ремонт и индивидуальный пошив и вязка трикотажных изделий	5,3	5,6	15,0	11,8
4. Ремонт радиотелевизионной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	10,5	11,0	7,4	6,0
5. Ремонт и техническое обслуживание транспортных средств	12,3	10,6	7,3	17,5
6. Ремонт и изготовление мебели	3,2	4,1	1,8	1,6
7. Химическая чистка и крашение	1,5	1,2	0,4	0,5
8. Услуги прачечных	3,0	6,8	3,0	1,6
9. Ремонт и строительство жилья	6,2	4,3	27,4	23,1
10. Услуги фотографий	2,5	1,6	1,7	2,7
11. Услуги бани и душевых	1,6	1,8	1,7	2,7
12. Услуги парикмахерских	6,6	5,5	4,7	4,6
13. Услуги пунктов проката	1,9	1,2	0,5	0,4
14. Ритуальные услуги	-	-	4,1	5,3
15. Транспортно-экспедиторские услуги	-	-	13,3	11,1
16. Другие услуги	20,3	24,9	10,0	9,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

*Примечание:* 1) структура бытовых услуг за 1990 и 1993 годы рассчитана мною по данным об их объеме в справочнике: Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 211; за 1995 и 1998 годы взята из: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 504; 2) данные по группам 2 и 3 за 1995 и 1998 годы в справочнике объединены; 3) данные по группам 14 и 15 впервые представлены за 1995 и 1998 годы; 4) доля других услуг за 1990 и 1993 исчислена мною.

Таблица 6.34 еще раз демонстрирует и крайне малую достоверность статистики бытовых услуг населению. Возьмем, например, отрасль ремонта и технического обслуживания транспортных средств. Речь, несомненно, идет прежде всего о легковых автомобилях. Отрасль была остродефицитной и в советское время и приносила огромные теневые доходы. После 1990 года спрос на ее услуги должен был значительно вырасти в связи со значительным ростом парка легковых автомобилей, в том числе и подержанных иностранных легковых автомобилей. И вот, вопреки всякой экономической логике, ее доля в общем объеме бытовых услуг сократилась с 1990 по 1995 годы с 12,3 % до 7,5 %, и, следовательно, с учетом официального сокращения объема бытовых услуг почти в 5 раз, сократилась чуть ли не в 10 раз. Иначе как абсурдом это назвать нельзя. Для исправления этого абсурда пришлось в 1998 году поднять ее долю до 17,5 % с учетом, видимо, выявившихся тогда огромных размеров теневой экономики в этой отрасли бытовых услуг. Учитывая слабость этой отрасли в советский период, можно допустить ее реальный рост в этот период в несколько раз. Наверняка значительно выросли услуги по ремонту и строительству жилья для богатых слоев населения. Чрезмерным выглядит сокращение услуг парикмахерских. С учетом доли отрасли в объеме бытовых услуг, ее объем за 1990–1998 годы вырос в 3629 раз, при росте цен на эти услуги в 8627 раз (за 1991 год взят среднегодовой рост, рост декабря к декабрю должен был быть значительно больше с учетом огромного роста в конце 1991 года), что дает сокращение производства на 58 %, чего не может быть, потому что не может быть никогда. Наверняка в меньшей степени снизилось и большинство других видов услуг. В целом, можно предположить, что реально вообще либо не произошло сокращение этой сферы, либо оно было незначительным. Это же относится и к занятости в этой сфере. Но положение было неоднородным в территориальном разрезе. Безусловно сокращение услуг в сельской местности и мелких городах, депрессивных регионах, где доходы населения падали быстрее всего. Зато заметен их рост в Москве и Санкт–Петербурге, в большинстве областных центров.

Очевидно, что постепенно частный капитал в легальной или нелегальной форме заинтересовался вложениями в эту отрасль. В то же время и существовавшие ранее многие предприятия отрасли сумели в средних и больших городах сохранить свою материальную базу и персонал. Где-то, скорее всего, произошло изменение собственников.

Из-за недостатка достоверных данных крайне трудно дать оценку финансового положения отрасли. С большими трудностями приходится столкнуться, используя данные статистики национальных счетов. Дело в том, что в статистике национальных счетов приводятся данные лишь по бытовым услугам непроизводственного назначения. Из общего перечня подотраслей бытовых услуг к ним можно отнести химическую чистку и крашение, услуги прачечных, фотоателье, бань и душевых, парикмахерских, пунктов проката, ритуальные услуги, транспортно-экспедиционные услуги. Неясна природа «других услуг». Отнеся их тоже к непроизводственным услугам, получим, что общая доля непроизводственных бытовых услуг составила в 1998 году (табл. 6.42) 38,4 %. Исходя из общей стоимости бытовых услуг в 1998 году в 53,2 млрд рублей (в новом масштабе цен), получаем стоимость бытовых услуг непроизводственного назначения равной 18,5 млрд рублей. Между тем, в статистике национальных счетов их величина определяется для 1998 года в 6,03 млрд рублей<sup>111</sup>. Чаще всего данные статистики национальных счетов превышали данные отраслевой статистики об объеме производства благодаря учету теневой экономики. Здесь получается противоположная картина. Это делает невозможным использование данных статистики национальных счетов для корректировки объема рентабельности сферы бытовых услуг. Я поэтому не вижу иного выхода как использование, пусть и очень ориентировочных, но косвенных данных. В качестве таких косвенных данных я использую стоимость имущества общественного питания и бытовых услуг. Она была определена при подготовке программы приватизации на 1992 год в сумме 8 млрд рублей для общественного питания и 8,33 млрд рублей для бытовых услуг<sup>112</sup>. Можно полагать, что и рентабельность была столь же высокой: 23 % по отношению к активам, 44,4 % по продукции. Такая аналогия определяется схожестью в характере целевой клиентуры, где были граждане с разными доходами, и в характере отрасли, ранее пренебрегаемой. Если исходить из объема продукции, объем прибыли равняется 8,2 (18,5 x 0,44) млрд рублей. Объем основных фондов по балансовой стоимости в 1998 году по отрасли непроизводственные виды

<sup>111</sup> Национальные счета России. 1995–2002. М., 2003. С. 60.

<sup>112</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сборник документов. М., 1992. С. 50 (таблица 4).

бытового обслуживания составил 8,4 млрд рублей<sup>113</sup>. Распространяя на отрасль соотношение между восстановительной и балансовой стоимостью жилищного хозяйства в 1998 году, равное 2,31 раза<sup>114</sup>, получаем стоимость основных фондов непроизводственного бытового обслуживания по восстановительной стоимости равной 19,2(8,3 x 2,31) млрд рублей. Пренебрегая небольшими оборотными средствами отрасли получаем прибыль равную 4,4 (19,2 x 0,23) млрд рублей. В среднем по обоим методам расчета получаем прибыль  $(8,2 + 4,4) : 2 = 6,6$  млрд рублей вместо 0,93 млрд рублей по статистике национальных счетов или в 7,1 раза больше.

Производительность труда скорее всего оставалась неизменной или лишь слегка сократилась, поскольку, надо полагать, не менялась существенно техническая база отрасли и загрузка персонала. Отсюда фактическая численность занятых сохранилась на уровне 1990 года в размере 1,55 млн человек вместо 0,45 млн по данным Росстата. Это существенно меняет баланс трудовых ресурсов России в 1998 году.

### 6.2.5. Прочие рыночные услуги (на примере гостиниц)

Из всех прочих рыночных услуг я, при наличии относительно неплохой информационной базы, избрал для анализа гостиничные услуги. Они были тщательно проанализированы в конце 90-х годов фирмой Маккинзи, на эти исследования я и буду опираться. Вместе с тем замечу, многие показатели состояния и динамики гостиничной сферы в 90-е годы статистикой либо долгое время вообще не отражались (подавляющее большинство из них публиковались лишь с 1995 года), либо недостаточно достоверны.

Гостиницы в СССР, как и бытовое обслуживание населения, были «падчерицей» экономики. Их было мало (по числу номеров уступали США, при равной численности населения, почти в 10 раз, а с приемлемой комфортностью намного больше) и они в подавляющем большинстве находились в крайне неудовлетворительном состоянии с точки зрения комфорта. Простым гражданам было очень трудно поселиться в гостинице, для этого требовалась большая взятка администраторам. В подавляющем большинстве гостиниц были неудовлетворительные условия проживания. Хуже всего обстояло в домах колхозников в районных центрах, где жили иногда по 8–10 человек в номере, а удобства и умывальник находились в коридоре. По оценкам начальника управления гостиничного хозяйства Госкоминтуриста СССР Леонида Ходоркова, в конце 80-х годов лишь

<sup>113</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 305.

<sup>114</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Ростов-на-Дону, 2012. С. 336.

единицы из 8871 отелей отвечали в какой-то степени международным стандартам, а в целом гостиницы могли одновременно принять лишь 100 тысяч постояльцев на 782 тысяч мест<sup>115</sup>. Обращаю внимание на слово «в какой-то степени», что могло означать, что подавляющая часть отелей относилась по международной классификации к 2–3 звездам. Пятизвездочных были единицы. Положение стало несколько меняться лишь в самом конце 80-х – начале 90-х годов. В связи с намного расширившимися международными контактами выявилась острейшая нехватка комфортабельных гостиниц. Поэтому иностранные гостиничные сети, привлеченные возможностями получения больших прибылей на новом рынке, при содействии советских властей начали срочно возводить ряд **первоклассных гостиниц в Москве, Ленинграде, а также в Сочи. Они становились их собственниками или управляющими.** Из 12 пятизвездочных гостиниц в Москве в конце 90-х годов только две (Метрополь и Националь) имели советское происхождение<sup>116</sup>. Завершение строительства гостиниц, удовлетворив спрос иностранцев, надолго приостановило строительство новых гостиниц.

В 90-е годы общий спрос на услуги гостиниц в РФ резко сократился. Это объяснялось рядом обстоятельств. К сожалению, мне не удалось обнаружить данных о профессиональном распределении проживающих в гостиницах в СССР. Но из достаточно очевидных соображений можно предположить, что на первом месте находились советские «деловые люди», приезжавшие для переговоров с вышестоящим руководством (в Москву) или для «выбивания» поставок у деловых партнеров (знаменитые и очень многочисленные «толкачи»). Далее были участники многочисленных в советское время научных, профессиональных и общественных конференций и совещаний. И только на последнем месте индивидуальные приезжие на отдых или в гости. Необходимость в толкачах в 90-е годы значительно уменьшилась в связи с рыночными отношениями. Число конференций во много раз сократилось в связи с уменьшением ассигнований на науку и уменьшением общественной активности в стране. У населения, за исключением самых богатых и преступных граждан намного сократились доходы и им было уже не до поездок и проживания в гостиницах.

Наиболее важные показатели гостиничного хозяйства в 90-е годы отражены в табл. 6.35.

<sup>115</sup> Ходорков Л. Цена комфорта. Деловые люди. 1991. С. 36.

<sup>116</sup> Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. М., 2008. С. 92.

Таблица 6.35

Показатели	Единица измерения	1991	1995	1995/1991 (%)	1998	1998/1995	1998/1991 (в %)
1. Число гостиниц и аналогичных средств размещения	Шт.	(5409)	5504	101,7	4276	72,6	79,0
2. Единовременная вместимость гостиниц	Тысяч мест	(526,0)	426,1	81,0	372,8	87,5	70,8
3. Предоставлено ночевок за год	Млн	Нет данных	58,6	-	42,3	72,2	-
4. Коэффициент использования мест проживания		Нет данных	0,38		0,31	81,6	-
5. Доходы гостиниц	Млрд рублей	Нет данных	Нет данных	-	13,2	-	-

**Примечание:** Число мест проживания в 1991 году определено исходя из их числа в этом году в СССР и доли РСФСР в размере 0,66. К ним добавлены гостиницы для приезжающих в количестве, имевшемся в 1999 году. Доходы указаны за 1999 год. В 1995 году в число гостиниц были включены общежития для приезжающих, что и привело к номинальному росту числа гостиниц (в 1999 году их было 723). Скобки означают, что произведена оценка.

**Источник:** Туризм в РФ. М., 2000. С.12, 27, 28, 33.

Обращает на себя внимание, что в статистике гостиничного хозяйства РФ (и СССР) объем гостиничного фонда указывался преимущественно не в номерах, как в статистике западных стран, а в местах размещения, что должно было скрыть низкую комфортность гостиничного фонда России.

Конечно, очень важно уяснить, насколько можно доверять этим данным. К сожалению, как раз по гостиничному хозяйству данных о размере теневых доходов очень мало. Априори можно сказать, что они весьма значительны. Такими они были и в СССР, и непонятно почему они должны были быть меньше в РФ. Обращают на себя внимания сообщения в печати о том, что преступные группировки в 90-е годы взяли под контроль многие гостиницы, скорее всего, из желания воспользоваться их теневыми доходами и использовать их организации в них публичных домов и штабов своих организаций. Нередко гостиницы частично превращались в дома краткосрочных свиданий, что увеличивало их наполняемость.

О примерных размерах занижения реальных доходов могут говорить размеры численности гостиничного персонала: по данным Росстата и из доклада Маккинзи, 48, 4 тысяч человек в 1995 году и около 100 тысяч в 1997 году соответственно. Речь идет о разрыве примерно в 2 раза. Еще большая численность получается при расчете исходя из размера номерного фонда и соотношения между количеством персонала и номеров в Москве в 1997 году (1,42) с учетом занятых в ресторанах и барах при гостиницах. Получается 260 тысяч человек (178 тысяч  $\times 1,46$ ). Если исходить из мировой практики, когда в ресторанах занята примерно половина занятых в гостиницах, получается 130 тысяч человек, даже больше, чем у Маккинзи. Не может не удивить невероятно низкое соотношение персонала и числа гостиниц: менее 10 человек на одну гостиницу. Это может объясняться наличием множества внешних совместителей, что, конечно, неблагоприятно сказывалось на качестве обслуживания. Тем же может объясняться разрыв в числе занятых в гостиницах и специализированных средствах размещения при близких количествах средств размещения.

Но если большинство данных о состоянии гостиничного дела недостоверно, то полагаю, что представленные тенденции более или менее соответствуют действительности. А именно:

1) произошло значительное сокращение объема гостиничной деятельности по сравнению с поздним советским периодом. Незначительный рост числа гостиниц после 1990 года объясняется инерцией расширения вложений в конце советского периода;

2) наиболее резкое сокращение, очевидно, произошло в 1992–1994 годы и лишь отсутствие статданных о числе ночевков не позволяет это проиллюстрировать;

3) гостиничное дело в целом оставалось малорентабельным, а в ряде регионов просто убыточным, что и привело к сокращению числа гостиниц в стране. В то же время, в крупных городах, особенно в Москве и Петербурге, они оставались рентабельными, особенно наиболее комфортабельные, обслуживавшие преимущественно иностранцев.

От общих показателей перейду к структуре гостиничного хозяйства и его эффективности.

Начну с распределения гостиниц по уровню комфортности. Оно определено впервые Всероссийским научно-исследовательским институтом сертификации для 1999 года и по мнению большинства специалистов превышает реальное качество гостиничных предприятий. Эти данные представлены в табл. 6.36.

Таблица 6.36

**Количество гостиниц различных категорий в РФ в 1999 году**

Гостиничное хозяйство	Количество	Доля в общей численности %
Число гостиничных предприятий, всего	4224	
В том числе гостиниц	3386	
Из них по категориям		
5 звезд	21	0,6
4 звезды	66	1,9
3 звезды	185	5,5
1–2 звезды	364	10,7
внекатегорийные	2750	81,2

*Источники:* Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. М., 2008. С. 89. Число гостиниц 1–2 категории и их доля исчислены мною.

Распределение гостиниц по категориям даже к концу периода (после значительных вложений в обновление гостиничного хозяйства в начале 90-х годов) показывает удручающее состояние гостиничного дела в России в этот период. Более всего удручает, что подавляющая часть гостиниц относилась к внекатегорийным, то есть не обеспечивающим даже элементарных удобств проживающим. Исключительно низким оставалось и общее количество гостиниц. На 100 тысяч человек населения приходилось мест размещения в гостиничных предприятиях России лишь 246 против 1946 в среднем по Европе<sup>117</sup>, или более чем в 8 раз меньше (а в расчете на номера еще намного меньше). И к тому же большинство этих мест пустовало. Это отражало и низкий уровень экономического развития, и крайне низкую мобильность населения.

Рассмотрение экономической эффективности гостиничного дела начну с уровня производительности труда в этой сфере. По расчетам фирмы Маккинзи, в 1997 году она составила 18 % от уровня США в 1996 году<sup>118</sup>. Причем это соотношение сильно изменилось по сравнению с 1990 годом: с 33 % до 18 %<sup>119</sup>, в связи с более медленным сокращением персонала по сравнению с доходами отрасли. Здесь правомерно задать вопрос, насколько достоверны эти данные, учитывая большой размер теневой экономики в отрасли. Составители доклада опирались на данные Госкомстата об отрасли. Правда, они утверждают, что эти данные были «перепроверены на

<sup>117</sup> Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес: классификация гостиниц и других средств размещения. М., 2008. С. 38.

<sup>118</sup> Маккинзи Исследование сектора гостиничных услуг. С. 6.

<sup>119</sup> Там же. С. 7.

основе оценок, полученных в результате интервью с представителями более 40 границ и местных органов власти, а также экспертами в пяти различных регионах»<sup>120</sup>. Но в докладе ни слова не говорится о разнице между данными Росстата и «перепроверок». Трудно себе представить, что руководители гостиниц рассказывали иностранцам о своих теневых доходах.

В качестве основного фактора отставания РФ в этой отрасли по уровню производительности труда в гостиничном хозяйстве Маккинзи отмечает крайне низкий уровень доли сетей в общем числе гостиниц. По сетям отставание было намного меньше: лишь 60 % от уровня США в сетях<sup>121</sup>. По несетевым гостиницам отставание было очень серьезным: более 6 раз<sup>122</sup>. Однако доля занятости в гостиничных сетях была в РФ еще незначительной: лишь 4 % вместо 40 % в США<sup>123</sup>. (В то же время, гостиничные сети давали 15 % дохода в отрасли<sup>124</sup>. (В Польше в 1996 году только международные сети давали 40 % доходов отрасли<sup>125</sup>.)

Очевидно, что теневые доходы были, в основном, в секторе несетевых гостиниц. Если предположить, что теневые доходы в этом секторе составляли 50 % к легальным (вполне обычная доля для сектора услуг), то отставание для этого сектора от США вместо 6 раз сократится до 4 раз, а с учетом доли этого сектора в легальных доходах по всей отрасли до 30 % (0,25x0,85+0,6x0,15).

Следует отметить, что заполняемость сетевых гостиниц была в РФ на уровне США — 62 %, а в несетевых только 29 %<sup>126</sup>. С учетом теневой экономики наполняемость несетевых гостиниц могла достигнуть примерно 45 %, что и обеспечивало выживаемость большинства из них.

Очевидно, что ключевое значение имеет ответ на вопрос о чрезмерно низкой доле сетевых гостиниц в России. Она, правда, выросла в доходах отрасли с нуля в 1990 году до 15 % в 1997 году<sup>127</sup>, но и надолго застыла на этом уровне. Главным препятствием для развития сетевых гостиниц авторы доклада называют следующее: «падение спроса, высокая стоимость капитала, страновой риск, неразвитость туристических объектов и дороговизна строительных работ, а также бюрократия и коррупция при распределении строительных участков»<sup>128</sup>. При таких препятствиях рост числа сетевых гостиниц мог начаться лишь с началом экономического роста.

<sup>120</sup> Маккинзи. Исследование сектора гостиничных услуг. С. 2.

<sup>121</sup> Там же. С. 8.

<sup>122</sup> Там же.

<sup>123</sup> Там же.

<sup>124</sup> Там же. С. 9.

<sup>125</sup> Там же.

<sup>126</sup> Там же. С. 13.

<sup>127</sup> Там же. С. 2.

<sup>128</sup> Там же. С. 20.

Обращает на себя внимание тот факт, что и в сетевых гостиницах, являющихся либо собственностью, либо состоящих в управлении иностранных гостиничных сетевых компаний и молодых по возрасту, производительность труда составляла лишь 60 % от американских аналогов. Это обстоятельство авторы доклада объясняют тремя факторами: повышенными требованиями к безопасности, вызывающими необходимость в дополнительных служащих охраны, чрезмерно усложненной бухгалтерией, требующей дополнительного количества бухгалтеров, недостатком квалифицированных кадров как наследие прошлого<sup>129</sup>.

Огромное отставание в производительности труда в несетевых гостиницах от США и сетевых в РФ авторы доклада объясняют преимущественно преобладанием среди них государственной собственности, что мало стимулирует менеджеров к повышению эффективности их работы<sup>130</sup>. Не отрицая значимости этого фактора, отмечу неблагоприятное влияние макроэкономических условий, приведшее к сокращению заполняемости прежде всего малокомфортных несетевых гостиниц и усиленное все той же низкой квалификацией персонала и недостатком конкуренции немногочисленных сетевых гостиниц, размещенных преимущественно в Москве и Петербурге и обслуживающих контингент высокооплачиваемых клиентов.

Крайне желательно определить рентабельность сферы гостиничного хозяйства в этот период. Такая задача чрезвычайно осложняется и размером теневых доходов, и отсутствием данных о стоимости основных фондов в этой отрасли. Что касается первой проблемы, воспользуюсь своей гипотезой о доле теневых доходов в доходах несетевых гостиниц. Из общих легальных доходов отрасли в 1999 году в 13,2 млрд рублей на несетевые гостиницы приходилось 85 %, или 11,22 млрд рублей. Увеличив их в полтора раза, получаем 16,83 млрд рублей, а вместе с доходами сетевых гостиниц 18,81 млрд рублей. В том же году расходы гостиниц составили 11,3 млрд рублей<sup>131</sup>. В расходах гостиниц выделим амортизацию, которая составляла в этот период 3–3,5 % от стоимости расходов<sup>132</sup>, или 0,4 млрд рублей. Для ее пересчета в цены по восстановительной стоимости воспользуюсь соотношением восстановительной и балансовой стоимости основных фондов в жилищном хозяйстве, которая в 1998 году составила 2,31 раза<sup>133</sup>. В восстановительных ценах амортизация составила, следовательно, 0,9 млрд рублей. За вычетом амортизации затраты гостиниц составили 10,9 млрд рублей. Восстанови-

<sup>129</sup> Маккинзи. Исследование сектора гостиничных услуг. С.15.

<sup>130</sup> Там же. С. 2, 16.

<sup>131</sup> Сенин В.С., Денисенко А.В. Гостиничный бизнес :классификация гостиниц и других средств размещения. М., 2008. С. 34.

<sup>132</sup> Там же. С. 35.

<sup>133</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время // Terra economicus. 2012. Т. 3. № 2. С. 336.

тельные затраты составили 11,8 млрд рублей (10,9 + 0,9). Отсюда прибыль гостиничного хозяйства составила 7,0 млрд рублей, а по отношению к доходам гостиниц 37,2 %. Это достаточно высокая рентабельность. Если исходить из нормы амортизации гостиниц в 1,5 %, то восстановительная стоимость их основных фондов составит 60 млрд рублей, а рентабельность по отношению к стоимости основных фондов 11,6 % (7,0 : 60 x 100). Из этих данных видна справедливость высказанного выше предположения о высокой рентабельности гостиничного хозяйства в этот период. Очевидно, что она определялась деятельностью гостиниц в крупных городах. Значительная часть прибыли расходовалась на повышенные зарплаты менеджеров, взятки чиновникам и на дань криминалу. Средств на реконструкцию гостиниц поэтому не хватало. Отсюда длительное сохранение огромного большинства внекатегорийных гостиниц. К сожалению, в литературе отсутствуют данные о динамике износа основных фондов гостиничного хозяйства. Можно предположить, что, если исключить из его состава построенные в начале 90-х годов пятизвездочные отели, то он рос. Скорее всего, большинство гостиниц не имело достаточных средств не только для капитального ремонта, но даже для текущего ремонта основных фондов, и они ветшали. Этот период был для гостиничного хозяйства периодом выживания. Выжили далеко не все и не обязательно лучшие. Скорее, те, кому повезло находиться в крупных городах.

Важнейшей причиной значительной рентабельности гостиничного хозяйства явился высокий рост цен на гостиничные услуги. Так, уже в 1991 году они составили 202 % к 1990 году<sup>134</sup> — значительно быстрее, чем по всей экономике и платным услугам. В 1992 году цены на услуги гостиниц выросли в 16 раз, в то время как на все платные услуги в 10 раз и бытовые услуги в 11 раз<sup>135</sup>. Можно полагать, что высокая рентабельность гостиниц возникла уже в конце 1980-х годов. И вызвано это было огромным для СССР притоком иностранцев в период перестройки, особенно из развитых капиталистических стран. Иностранцы из капиталистических платили за гостиницы во много раз больше, чем граждане СССР. В результате притока иностранцев колоссально выросли доходы гостиниц. В начале 80-х годов, по расчетам ЦРУ США (советские данные тогда не публиковались), которые, кстати, Игорь Бирман считал завышенными, расходы населения на гостиницы составляли 83 млн рублей<sup>136</sup> (здесь расходы иностранцев не учитывались, но тогда они не были велики). А для 1989 года Статистический комитет СНГ оценивал их в размере 972,4 млн рублей<sup>137</sup>, более чем в 11 раз!

Иностранные эксперты по недвижимости изумлялись высоким ценам советских гостиниц. Они отмечали в 1990 году, что «в СССР самая высокая

<sup>134</sup> Народное хозяйство Российской Федерации 1992. М., 1992. С. 212.

<sup>135</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 170–171.

<sup>136</sup> Бирман И. Экономика недовост. 1983. С. 334.

<sup>137</sup> Национальные счета для бывшего СССР. М., 1994. С. 165.

в мире стоимость аренды служебных помещений, проживания в гостинице и услуг в первоклассных ресторанах»<sup>138</sup>, и оценивали стоимость проживания для иностранцев в гостинице в Москве в 300 долларов в сутки<sup>139</sup>, что даже при официальном курсе рубля приближалось к среднемесячной зарплате в СССР, и рассчитали, что при такой стоимости вложения в гостиницу окупаются в 2 года<sup>140</sup>. С огромным понижением курса рубля до середины 90-х годов, намного превышавшем рост цен, реальные доходы гостиниц от проживания иностранцев должны были еще больше вырасти. Хотя число проживавших в гостиницах иностранцев было значительно меньше, чем россиян, из-за разницы в ценах общие доходы от иностранцев, скорее всего, намного превышали доходы от российских граждан.

## Заключение

Гостиничная сфера, была в советское время малопривлекательна для экономики. Платежеспособные потребности населения в их услугах удовлетворялись крайне неудовлетворительно, крайне низок был и уровень комфорта в них. В 90-е годы положение улучшилось только в отношении самых дорогих видов гостиничных услуг, удовлетворяющих потребности богатых слоев населения — иностранных и отечественных. Для остальных слоев населения гостиницы были так же недоступны, как и в советское время: на сей раз в связи со снижением доходов населения и высокими ценами на услуги. Из-за снижения платежеспособного спроса сократилось число постояльцев и общее число гостиниц. Многие гостиницы, прежде всего в малых и средних городах, прекратили свое существование. Однако в целом эта отрасль оставалась рентабельной за счет гостиниц крупных городов. Несмотря на это, приток иностранных сетей в эту отрасль был невелик из-за низкого спроса и страновых рисков. Показательно, что в отличие от сектора потребительских товаров здесь не появилось ни одной отечественной сети гостиниц, видимо, ввиду недостаточной (по сравнению с другими сферами) рентабельности и больших затрат на вход в рынок. Даже в Москве и Петербурге, где спрос на гостиничные услуги оставался неудовлетворенным, российский частный капитал не строил новых гостиниц. Эта сфера для него была слишком сложной и рискованной. Общее состояние гостиничного хозяйства мало изменилось по сравнению с советским периодом с точки зрения комфорта. Эта отрасль могла возродиться лишь при общем значительном экономическом подъеме и укреплении российского частного капитала.

<sup>138</sup> Пилзер П.З., Джаркоу С.Г. Рынок недвижимости в регулируемой рыночной экономике: взгляд из-за океана // Трудный поворот к рынку. М., 1990. С. 278.

<sup>139</sup> Там же. С. 280.

<sup>140</sup> Там же. С. 283.

## Глава 7. Конверсия военной экономики

В предыдущем томе подробно анализировался начальный этап конверсии и ее провал в 1990–1991 годы<sup>141</sup>. В работах ряда авторов, особенно Ю.В. Яременко, уже тогда были подробно выявлены многие причины этого провала и намечены пути усовершенствования процесса конверсии. Тем не менее, последующий период привел к еще большим провалам в планомерной конверсии. То, чего все-таки удалось добиться, носило стихийный характер. В целом же это был путь к упадку.

### 7.1. История несбывшихся надежд

Еще (или даже) в начале 90-х годов среди российских экономистов господствовали преувеличенные представления о возможностях организованной конверсии. Они основывались на действительно выдающихся результатах конверсии на Западе после Второй мировой войны и высокой оценке материального и человеческого потенциала советского ВПК. Многим казалось (и мне тоже), что если ВПК сумел освоить производство сложнейшей военной техники, то он наверняка сумеет освоить и более простое производство потребительских и инвестиционных товаров, НИОКР мирного назначения. Эти иллюзии разделял и такой выдающийся экономист, как Ю.В. Яременко. Неудачи конверсии 1990–1991 годов связывались с ошибочностью концепции и некавалифицированным руководством конверсией<sup>142</sup>.

Более вдумчивая оценка условий конверсии в западных странах и в СССР позволила бы выявить ошибочность механического сравнения этих стран в отношении возможностей конверсии. Дело в том, что принципиально различались место военной промышленности в экономике СССР и западных стран, их организация. В СССР это был замкнутый комплекс, очень жестко отделенный от гражданской экономики организационно. В западных странах в рамках крупных корпораций военное и гражданское производство традиционно сочетались, позволяя использовать в гражданском секто-

<sup>141</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010. Гл. 4.

<sup>142</sup> Такое понимание отражено и в моей предыдущей работе.

ре технологические достижения военного сектора. Военное производство возникло в западных странах в ходе войн на основе перевода на военные рельсы гражданского производства, что затем позволяло относительно легко осуществить обратный процесс. Гражданское производство в СССР в военных отраслях промышленности сосредотачивалось в специальных цехах, хуже технически и кадрово обеспеченных и работающих часто на отходах военного производства. У советских производителей гражданской продукции имелось очень слабое представление о дизайне и рекламе продукции и, что самое главное, в отличие от изделий военного назначения, гражданская продукция имела несравненно худшие потребительские качества, чем зарубежные аналоги.

Конверсию в СССР серьезно сдерживали требования по сохранению огромных мобилизационных мощностей, установленные в количественном выражении еще в 1986 году и сохранявшиеся в неизменном объеме все 90-е годы, несмотря на коренное изменение международной обстановки и характера военных действий<sup>143</sup>. На этих производственных мощностях запрещался выпуск любой продукции.

Коренным образом, и это самое главное, отличались макроэкономические условия конверсии. В США и других западных странах (а также в Японии) огромное сокращение военных расходов сопровождалось столь же огромным увеличением потребительских расходов населения и инвестиций в гражданскую экономику, **ростом экспорта продукции обрабатывающей промышленности**. Это создавало огромный спрос на изделия гражданской промышленности конвертируемых предприятий. В РФ сокращение военных расходов сопровождалось также сокращением потребительских и инвестиционных расходов и экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Поэтому при всем желании (и умении) конвертируемые предприятия не могли найти сбыт для многих видов гражданской продукции. К тому же, либерализация внешнеэкономических связей с самого начала 90-х годов поставила эти предприятия под непосильное для них бремя конкуренции западной промышленности, прежде всего потребительских товаров. Преждевременная либерализация не позволила военным предприятиям подготовиться к ней, обновить качество и дизайн продукции, технологию производства.

Немалую роль в провале конверсии сыграло недостаточное ее финансирование, о чем подробнее будет сказано ниже.

Немалую роль в провале конверсии сыграли огромные недостатки в управлении конверсией. Началось с общего развала государственного экономического управления. Осенью 1991 года была ликвидирована военно-

<sup>143</sup> Шлыков В. Назад в будущее, или Экономические уроки холодной войны. Россия в глобальной политике. 2006. Т. 4. № 2. С. 29.

промышленная комиссия правительства, которая в советский период осуществляла общее руководство военно-промышленным комплексом. Одновременно были ликвидированы промышленные оборонные министерства (за исключением Минатома). Организационно ВПК рассыпался и перестал быть комплексом, распавшись на множество автономных предприятий и научно-исследовательских институтов, не способных эффективно решать проблемы не только военного производства, но и конверсии. Правда, в 1992 году на правах министерства был образован Гособоронпром, но он просуществовал недолго, влившись в Министерство промышленности РФ.

Изучение воспоминаний тогдашних руководителей российской экономики оставляют твердое впечатление их безразличия к проблемам конверсии. Егор Гайдар даже о ней не вспоминает. Тогдашний министр экономики Андрей Нечаев посвящает ей лишь несколько весьма невнятных страниц, из которых совсем не видно, что делало в этой области Министерство экономики РФ<sup>144</sup>.

Довольно равнодушно относились российские власти к умным советам иностранцев в этой области. Многочисленные тому примеры приводит Виктор Шлыков<sup>145</sup>.

Таким образом, успешной конверсии препятствовали как объективные условия, так и грубые ошибки в экономической политике и экономическом руководстве.

В экономической литературе и воспоминаниях современников практически не нашла отражения еще одна причина неудачи конверсии — деятельность самих предприятий. Здесь поэтому приходится опираться преимущественно на правдоподобные гипотезы, основанные на уже описанных в предыдущих главах особенностях функционирования российской экономики в этот период.

Начать следует, видимо, с того, что выпуск гражданской продукции для советских оборонных предприятий и их руководителей (в отличие от развитых стран) всегда был второстепенной, побочной деятельностью, которой они занимались по принуждению. Даже гражданские самолеты, где отмечались достижения наибольшие, были побочным следствием развития бомбардировочной авиации. От этой многодесятилетней традиции трудно было избавиться за несколько лет. В выпуске качественной гражданской продукции, за редкими исключениями, у оборонных предприятий не было ни опыта, ни традиций.

Руководители оборонных предприятий, как правило, проявляли мало усилий и таланта в поисках путей конверсии. Они не мобилизовывали для

<sup>144</sup> Нечаев А. Россия на переломе. М., 2010. С. 155–157.

<sup>145</sup> Шлыков В. Ук.соч. С. 38–39.

таких поисков инженерно-технических работников, не искали среди них самых способных и инициативных. Это определялось общей деградацией управленческого персонала в СССР в 70–80-е годы, затронувшей и ВПК. В то же время авторитарные порядки в ВПК затрудняли проявление и автономных действий персонала в этой области. К тому же, начался отток наиболее квалифицированных и молодых работников в более хорошо оплачиваемые сферы деятельности. Нередко многие руководящие работники ВПК и их окружение вместо напряженных поисков путей конверсии, как и в других отраслях экономики, занимались преимущественно личным обогащением за счет эксплуатации имущества и интеллектуальных ресурсов своих предприятий.

Конверсия не оправдала оптимистических ожиданий во всех предполагавшихся направлениях. Не произошло за ее счет наполнения потребительского рынка высококачественными товарами долговременного пользования. Не сыграла она существенной роли в обновлении производственной базы экономики. Не произошло заметного переноса из ВПК в гражданскую экономику передовых технологий.

В 1992–1998 годы, вопреки ожиданиям и опыту развитых стран в оборонных отраслях произошло значительное сокращение производства не только военной, но и гражданской продукции. Правда, сокращение гражданской продукции было меньшим по размерам, чем военной, но также огромным.

При этом я оставляю в стороне не освещенный в экономической литературе вопрос о методах статистического измерения динамики производства в оборонном секторе экономики и их достоверности. В методических положениях по статистике этот вопрос освещен очень туманно. Основываясь на имеющихся в научной литературе данных о производстве отдельных видов продукции этого сектора в натуральном выражении, можно уверенно говорить только о достоверности общих тенденций в статистических данных. Тем не менее, нуждается в объяснении тот факт, что несмотря на значительно меньшее по физическому объему снижение гражданской продукции, ее доля в продукции ОПК в 90-е годы практически не изменилась. Конечно, это может быть объяснено разной динамикой цен в этих секторах, но и оно нуждается в объяснении и подтверждении. Правда, расчет производился не Росстатом, а научно-информационным центром и методика его неизвестна.

Индексы продукции различных компонентов ОПК в 1992–1998 годы представлены в табл. 7.1.

Таблица 7.1

## Индекс продукции ОПК в 1992–1998 годы (1991=100)

Показатели	1992	1995	1998	1998/1995
1. Индекс ОПК	80,4	31,2	19,2	61,5
2. Индекс гражданской продукции	99,6	41,2	26,5	64,7
3. Индекс вооружения и военной техники	49,5	16,6	9,9	55,6

*Источник:* Соколов А.В. Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности // ЭКО. 2003. № 4. С. 132. По данным научно-информационного центра ТС-ВПК.

Как видно из таблицы 7.1, индекс гражданской продукции сокращался непрерывно с 1992 года и за весь период сократился почти в 4 раза. В 1995–1998 годы уменьшились лишь размеры падения. Из приведенных данных очевидно, что надежды на конверсию в этот период полностью провалились.

Еще в 1992 году правительство РФ строило оптимистичные планы в отношении результатов конверсии. Планировалось увеличение объема гражданской продукции на 6,5 % по сравнению с 1991 годом<sup>146</sup>. Особенно большой рост выпуска планировался по продукции производственно-технического назначения (на 18 %), в том числе медицинской техники и запасных частей к ней на 65,5 %, оборудования для легкой промышленности — на 28,3 %, оборудования для перерабатывающих отраслей АПК на 33,3 %, для предприятий торговли и общественного питания — на 59,6 %<sup>147</sup>. Допускалось незначительное сокращение производства товаров народного потребления долговременного пользования<sup>148</sup>, скорее всего, исходя из падения платежеспособного спроса. Под цели конверсии планировалось выделить немалые для того времени ресурсы — около 100 млрд рублей<sup>149</sup>, что в условиях весны 1992 года было немалой величиной. Для сравнения, на закупки вооружения и военной техники планировалось выделить на 1992 год 80 млрд рублей<sup>150</sup>. Достаточно очевидно, что даже при наличии производственных возможностей и отработанных конструкций новых товаров производственно-технического назначения для них не было в этот период платежеспособного спроса.

Впоследствии принималось еще несколько программ конверсии с упором на производство изделий производственно-технического и, более узко, инвестиционного назначения, но их постигла та же плачевная судьба.

<sup>146</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы». М., 1992. С. 128.

<sup>147</sup> Там же.

<sup>148</sup> Там же.

<sup>149</sup> Там же. С. 126.

<sup>150</sup> Там же.

Подавляющее большинство исследователей проблем конверсии связывают ее провал с ограниченностью, если не мизерностью, ресурсов, выделявшихся на конверсию. И с этим трудно спорить. В 1992–1995 годы фактически выделенные ресурсы на конверсионные программы в виде льготных конверсионных кредитов отличались от проектировавшихся в конверсионных программах в интервале от трети в 1992–1993 годы до более половины в 1994 году и трех четвертей в 1995-м. А в 1996 году вообще не было выделено ни копейки при планировавшихся 1,6 трлн рублей<sup>151</sup>, или более 250 млн долларов по курсу того периода. Нет, однако, уверенности в том, что выделение средств на конверсию в установленных объемах коренным образом изменило бы ситуацию с результатами конверсии, учитывая техническую, кадровую и организационную неготовность к ней со стороны оборонных предприятий.

И все же, кое-что в отношении выпуска товаров производственно-технического назначения удалось сделать. Несравнимо хуже обстояло дело с товарами народного потребления длительного пользования. Здесь (как было показано в главе 5), их производство сократилось до нескольких десятков и даже сотен раз. Оборонным предприятиям так и не удалось добиться выпуска этих товаров, сопоставимых по качеству и цене с импортными, а правительство не дало времени для этого, поспешно либерализовав импорт. Впрочем, не ясно, сумели ли бы им воспользоваться в значительных размерах, хотя отдельные примеры этого имелись.

О достигнутых результатах конверсии говорят данные по структуре продукции ОПК в 1999 году. В нем гражданская продукция составила 45,7 %, в том числе товары народного потребления 8,8 %<sup>152</sup>. Это очень близко к доле продукции этого комплекса в конце 80-х годов. Единственно, что сильно изменилось, так это резко сократилась доля товаров народного потребления. Что касается продукции производственно-технического назначения, то очевидно, что и она скорее всего сократилась в объеме, учитывая сокращение объема гражданской продукции в этот период в 4 раза.

Проблемы конверсии удобно показать на примере авиационной промышленности.

Авиационная промышленность СССР была одной из самых крупных в мире (вторая после США). Она в большом количестве производила не только военные самолеты, но гражданские всех классов, обеспечивая не только потребности гражданской авиации СССР, но и ряда других стран. Гражданские самолеты производились параллельно (и на основе) бомбардировщиков на тех же заводах. Казалось, для конверсии в этой отрасли были идеальные условия. Во всех программах конверсии продукция гражданского авиастроения занима-

<sup>151</sup> *Рассадин В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. М., 2002. С. 146.

<sup>152</sup> *Высокотехнологичный комплекс в поисках нового пути.* М., 2001. С. 247.

ла первое место. В ней возникла и острая необходимость, ибо в 80-е годы авиапарк гражданской авиации СССР заметно постарел физически и морально. Как раз в 80-е годы в западных странах развилось производство широкофюзеляжных самолетов, более вместительных и экономичных. Проекты таких самолетов были разработаны и в СССР, и некоторые даже прошли летные испытания. Тем не менее в 90-е годы организовать массовое производство современных гражданских самолетов в России так и не удалось. Наиболее важной причиной было резкое сокращение спроса российских авиакомпаний, прежде всего из-за многократного сокращения объема пассажирских и грузовых авиаперевозок, о чем уже говорилось в параграфе 6.2.2. К этой важнейшей причине добавились другие, менее существенные: пиковые поставки начала 90-х годов, снижение темпов списания устаревшей авиационной техники, появление новых источников пополнения российского авиапарка (лизинг зарубежной авиационной техники и реэкспорт поддержанной авиационной техники советского производства)<sup>153</sup>. На вопросе о влиянии лизинга зарубежной авиационной техники следует остановиться особо. Само наличие такого спроса говорит о том, что спрос у авиакомпаний на определенное количество самолетов все же сохранялся, он объяснялся потребностью в приобретении более экономичной и комфортабельной техники. Но он обошел отечественный авиапром. Очевидно, прежде всего потому, что такой техники российский авиапром не производил. Правда, были и другие причины: зарубежная авиатехника приобреталась на условиях лизинга и зачастую была поддержанной. Между тем, лизинг техники в 90-е годы в России отсутствовал: у предприятий авиапромышленности для этого просто не было средств, а специальных лизинговых компаний еще не было. Для того, чтобы поддержать отечественный авиапром, российское правительство ввело довольно высокие пошлины на импорт авиационной техники, что, вместе с низким курсом рубля, должно было воспрепятствовать массовому импорту авиационной техники. Но для двух авиакомпаний были сделаны исключения (Аэрофлот и Трансаэро)<sup>154</sup>, а как раз эти компании осуществляли значительную часть пассажирских авиаперевозок, прежде всего международных.

Упадку гражданской авиапромышленности содействовали и внутренние проблемы отрасли, во многом унаследованные от советского прошлого. Отрасль оставалась низкоконцентрированной в области производства и разработок. И производство, и особенно разработки авиационной техники требовали огромных средств. В 80-90-е годы на Западе произошла отраслевая концентрация в 4 компаниях: дальних в Боинге и Аэробас, ближних в канадском Бомбар-

<sup>153</sup> Подробный и компетентный анализ состояния гражданской авиапромышленности России содержится в ежегодном обзоре Фонда «Бюро экономического анализа. Обзор экономической политики России за 2002 год». М., 2003. Гл. 17, где подробно анализируются и причины кризиса отрасли в 90-е годы.

<sup>154</sup> Там же. С. 352.

дые и бразильском Эмбраере. Между тем, в России их разрабатывали и производили 3 компании (Туполев, Ильюшин, Яковлев) и пытались организовать несколько компаний, производивших ранее только военную технику<sup>155</sup>. Этим, по мировым меркам, карлика не по силам было соревноваться с зарубежными гигантами. К тому же, у российских компаний в результате непродуманной приватизации были разделены производство и разработки (КБ).

Если российские авиакомпании и нуждались в каком-то количестве новой авиатехники, то нового поколения, испытанной на закате перестройки (ТУ-204, Ту-214, ИЛ-96) и уже начавшей производиться. А еще больше тех, которые были испытаны уже в 90-е годы (ТУ-334, Ту-234, ТУ-324 и другие). Но первых производилось ничтожное количество из-за ограниченности спроса на них, а вторые даже не начали производить. В процессе эксплуатации самолетов нового поколения выявились очень серьезные эксплуатационные и конструктивные дефекты, делающие их неконкурентоспособными<sup>156</sup>.

Трудности в налаживании производства и конструировании новой авиационной техники объяснялись допущенной в 90-е годы деградацией производственной и конструкторской базы. Износ оборудования на предприятиях авиационной промышленности достиг к концу 90-х годов, по бухгалтерским данным, на предприятиях 70 % и в научных организациях 73 % (фактически он был намного больше из-за неправильной оценки стоимости основных фондов). 95 % станочного парка авиационной промышленности имело возраст более 20 лет<sup>157</sup>. Намного сократился и ухудшился кадровый потенциал. Только, в качестве примера, можно привести Ульяновский авиационный завод, где из 40 тысяч человек осталось 8 тысяч, да и те, конечно, были в излишнем количестве в связи с ничтожными (1–2 в год) размерами выпуска новых самолетов. В конструкторском секторе средний возраст работающих приблизился к 60-летнему<sup>158</sup>. На такой производственной и кадровой основе возрождать авиационную промышленность было практически невозможно. Как заметил в начале 2000-х годов председатель Торгово-промышленной палаты РФ Евгений Примаков, «в России созданы все условия для того, чтобы наше авиастроение рухнуло и больше никогда не подымалось»<sup>159</sup>. Во всяком случае, для подъема требовались колоссальные финансовые, организационные и интеллектуальные усилия.

В конце 90-х годов возможности оборонной промышленности по проведению конверсии резко сократились по сравнению с началом 90-х годов, что явилось результатом общей деградации этой сферы в 90-е годы. Правда, если верить данным о производственных мощностях, они все еще

<sup>155</sup> Обзор экономической политики России за 2002 год. М., 2003. Гл. 17. С. 353.

<sup>156</sup> Там же. С. 356.

<sup>157</sup> Там же.

<sup>158</sup> Там же.

<sup>159</sup> Хазбиев А. На свалку // Эксперт. 2003. № 30. с(2).

были значительными. Они представлены в табл. 7.2 по 732 ведущим предприятиям ВПК.

Таблица 7.2

### Загрузка производственных мощностей высокотехнологичного комплекса

Наименование отраслей	Всего по объему товарной продукции	По гражданской продукции	По оборонной продукции
Всего	16,0	20,2	12,4
1. Авиационная промышленность	15,0	22,5	11,4
2. Промышленность боеприпасов и спецхимии	10,4	16,9	4,5
3. Промышленность вооружения	22,0	20,3	22,4
4. Промышленность средств связи	17,6	16,9	17,5
5. Радиопромышленность	17,6	16,9	17,5
6. Ракетно-космическая промышленность	21,3	23,2	16,6
7. Судостроительная промышленность	19,3	21,8	16,3
8. Электронная промышленность	20,5	25,0	11,7

**Источник:** Высокотехнологический комплекс России — в поисках нового пути. М., 2001. С. 245.

Может показаться, что данные таблицы 7.2 говорят о внушительных резервах ВПК в конце 90-х годов. В самом деле, мощности по производству гражданской продукции использовались в среднем лишь на 20,5 %, а в некоторых отраслях еще меньше. Намного ниже использовались мощности военной продукции, которые вроде бы еще можно было конверсировать. Во многом, это иллюзия. Прежде всего потому, что не было конкурентоспособных моделей гражданской техники и их крайне сложно было создать, принимая во внимание состояние конструкторской базы. Но и лицензионный их выпуск, к которому, кстати, прибегали в России очень редко, мало мог помочь. Огромным препятствием для выпуска конкурентоспособной продукции являлась устарелость производственной базы и персонала, о чем уже говорилось. Тем не менее, определенные резервы роста выпуска все же сохранялись. Об этом говорит огромный разрыв

между падением производства и численностью занятых. В 1998 году по отношению к 1991 году объем производства по всему комплексу составил 19,2 %, а численности занятых 35,4 %<sup>160</sup>. Однако дело было не только в огромных потерях физического и человеческого капитала. Вместе с ними и одновременно были потеряны сотни передовых технологий. Об этом очень политкорректно пишут авторы книги о высокотехнологическом комплексе России, вышедшей в 2001 году: «В последние годы выяснилось, что многие важные компоненты современных промышленных изделий производятся в столь малых объемах, что при необходимости резко увеличить производство некоторых видов продукции это может оказаться невозможным»<sup>161</sup>.

Более успешной была косвенная конверсия. Под словом косвенная я имею в виду использование побочных результатов свертывания ВПК. Прежде всего, были переориентированы материальные потоки. Высококачественные материальные ресурсы, направлявшиеся раньше в ВПК (и часто только в ВПК), теперь могли быть использованы в других отраслях экономики или экспортироваться. Ввиду свертывания и многих других отраслей промышленности они в небольшой степени использовались в российской экономике. Хотя все же в какой-то степени использовались, что могло привести к повышению качества и долговечности прежде всего предметов потребления долговременного пользования. Но более всего они использовались для целей экспорта. Наиболее показательны здесь использование продукции алюминиевой промышленности. Данные о выпуске алюминия в СССР не публиковались по соображениям национальной безопасности, ибо основная его часть использовалась в оборонной промышленности, в особенности авиационной. Не публикуются они и в настоящее время по РФ. Что касается экспорта, то последний раз в советское время они публиковались за 1973 год, когда экспорт алюминия составил 518,3 тысяч тонн стоимостью 232 млн долларов<sup>162</sup>. В РФ впервые они были опубликованы за 1992 год, тогда указывалось 931 тысяч тонн<sup>163</sup>. Из проскальзывавших в российской периодике данных можно сделать вывод, что в начале 90-х годов производство алюминия в РФ составляло примерно 4 млн тонн. Таким образом, в 1992 году внутреннее потребление алюминия еще в 3 раза превышало экспорт, но уже в 1993 году экспорт только в страны дальнего зарубежья составил 2,15 млн тонн<sup>164</sup>, или почти половину всего производства, а в 1999 году составил 3119 тысяч тонн<sup>165</sup>, или значительно больше трех четвертей производства (при условии неизменного его объема). Таким обра-

<sup>160</sup> Соколов А.В. Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности // ЭКО. 2003. № 4. С. 110.

<sup>161</sup> Высокотехнологический комплекс в поисках нового пути. М., 2001. С. 245.

<sup>162</sup> Внешняя торговля СССР за 1973 год. М., 1974. С. 29.

<sup>163</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 58.

<sup>164</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 438.

<sup>165</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 643, 646.

зом, была спасена от краха алюминиевая промышленность и ее персонал и значительно пополнены экспортные ресурсы. Аналогичные процессы (пусть и меньших масштабов) происходили в других отраслях цветной и черной металлургии, ряде других отраслей по производству сырья и полуфабрикатов, использовавшихся ранее в ВПК. Немалая экономия ресурсов возникла в связи с сокращением военно-промышленного строительства, расходов на эксплуатацию военной техники (например, авиа- и автобензина). В процессе сокращения Вооруженных сил высвободилось немалое количество грузовых и легковых автомобилей, тракторов и других видов техники двойного назначения. Высвобождались в большом количестве и военно-транспортные самолеты, скорее всего, нелегально. На этой базе была сформирована крупнейшая грузовая транспортная компания Волга-Днепр.

В процессе сокращения Вооруженных сил и военных расходов из ВПК и Министерства обороны высвободились миллионы военнослужащих, рабочих, ИТР и ученых. Часть из них перешли на работу в гражданские отрасли, преимущественно в сферу услуг. Они существенно укрепили трудовой потенциал этой сферы. К сожалению, эта проблема не нашла отражения в научной литературе. Достаточно очевидно, что часть бывших военнослужащих получила занятость в частных охранных предприятиях и в расширившихся органах МВД и вновь созданного МЧС. (Есть, к сожалению, такие, кто в качестве боевиков вошли в криминальные группировки.) Офицерский, и особенно, научный и инженерно-технический состав предприятий и НИИ и КБ, был в немалом количестве вовлечен в деятельность частных предприятий. Внимательный анализ биографий отечественных предпринимателей и топ-менеджеров крупных и средних компаний (они систематически публиковались в газете «Ведомости») позволяет выявить среди них значительную долю бывших военнослужащих и работников бывшего ВПК. Среди известных предпринимателей напомним имена основателя Вымпелкома Дмитрия Зимина и Касперского — изобретателя компьютерного антивируса и основателя одноименной компании.

## **Заключение**

История конверсии в России 90-х годов — это история не оправдавшихся гигантских надежд. Задним числом можно сказать, что эти надежды были преувеличенными. Вместе с тем, многие возможности конверсии были упущены. Это связано с малостью средств, выделявшихся на конверсию. Но также с некомпетентностью и бездеятельностью российского правительства, руководителей военных предприятий и научных и конструкторских организаций. В результате, к концу 90-х годов бывший ВПК пришел в разрушенном состоянии, плохо способным выполнять задачи конверсии и увлечения военного производства и исследований.

## Глава 8. Состояние научно-технической сферы

### 8.1. Экономические показатели научно-технической сферы

Научно-техническая сфера, одна из основ процветания современного общества и его оборонного могущества, что особенно важно для великой страны, какой является Россия, оказалась в 90-е годы в более чем удручающем состоянии. И это не связано с тем, что руководители российских реформ, в прошлом зачастую сами научные работники, не понимали значения науки и техники. Их пренебрежение отечественной наукой и техникой, как мне представляется, диктовалось следующими обстоятельствами. Во-первых, оно определялось их ограниченными возможностями. Доходные поступления были настолько ничтожны, что вставал вопрос об их наиболее рациональном распределении. Возможности социального давления относительно немногочисленного, распыленного и плохо организованного сословия научных и технических работников были меньше, чем у многих других социальных сословий (например, шахтеров или военнослужащих). Во-вторых, эти руководители вполне справедливо крайне низко оценивали результативность доставшегося в наследство от СССР научно-технического потенциала. Но, за редкими исключениями, они не видели перспектив его повышения за счет проводимых государством институциональных изменений. В-третьих, они не видели военной опасности и поэтому соображения военной мощи, чем прежде всего диктовалось внимание в СССР к передовой науке, для них не имело значения.

Но научно-техническая сфера при переходе к рынку перестала быть монополией государства. Согласно первой программе приватизации допускались к приватизации по согласованию с министерствами и ведомствами «научно-исследовательские, проектные, проектно-изыскательские и другие объекты, предприятия Российской Академии наук, отраслевых академий, объекты государственных научных центров»<sup>166</sup>. В данном решении отразилось негативное отношение тогдашнего российского руководства к

<sup>166</sup> Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. М., 1992. С. 47.

советской науке и технике и желание поскорее избавиться от этого бремени, возложив его на частный капитал либо ликвидировав. Эти планы частично провалились либо из-за сопротивления таких довольно могущественных и авторитетных для части российского руководства организаций, как Академия наук либо отраслевые министерства. Тем не менее, приватизация большого числа научных и подобных учреждений все же проводилась, с обычными последствиями (контроль руководства, расхищение собственности, минимальная оплата труда рядового персонала).

Но наиболее важное значение для положения научно-технической сферы имело изменение порядка финансирования научных и технических работ. Оно началось уже на конечном этапе перестройки и продолжалось в 90-е годы. Государственное финансирование сохранилось лишь для наиболее важных фундаментальных и оборонных исследований, но и здесь оно резко сократилось. Остальные исследования должны были производиться по заказам предприятий, как это и делается в нормальной рыночной экономике. Имелось в виду, что это заставит повысить их качество и эффективность. Однако российские предприятия в 90-е годы повели себя совершенно отлично от западных. Для них в этот период главным было выживание, а не будущее развитие (а для руководства — обогащение). Поэтому заказы либо вообще исчезали, либо катастрофически сокращались. Нетрудно понять, что все это поставило российскую науку и технику на грань катастрофы. Наиболее наглядно деградация науки выразилась в относительном снижении средней заработной платы занятых в ней, при одновременном сокращении их численности. Этот процесс начался еще в 1991 году и продолжился в дальнейшем. Если в 1990 году отношение средней заработной платы в науке и научном обслуживании к средней по экономике составляло 113 %, то в 1995 году 77 % и в 1998 году 98 %<sup>167</sup>, при значительном сокращении реальной заработной платы. В 90-е годы оплата труда научных работников в России была униженно низкой, кстати, что очень важно независимо от результатов их научной деятельности. Некоторой поддержкой для лучших из них в этот период явилась небескорыстная, правда, деятельность фонда Сороса и начавших функционировать фондов РФФИ и РГНФ.

Для иллюстрации трагического положения российских ученых в этот период сошлюсь на журналистское расследование Николая Андреева в ведущем научном центре Арзамас-16, где было создана первая советская атомная бомба и размещался ведущий научный центр оборонных ядерных исследований — Всесоюзный научно-исследовательский институт ядерных исследований. В нем когда-то работали Андрей Сахаров, Юрий Харитон, Яков Зельдович и многие другие всемирно известные ведущие советские

<sup>167</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 186.

ученые-физики. «Такая масса научного интеллекта редко сосредоточена на Земле»<sup>168</sup>.

Заместитель научного руководителя ядерного Центра, проживавший в бывшем коттедже академика Харитона, профессор Владислав Мохов («здание обветшало до аварийности, трубы протекают, лестницы шатаются») в одном из подсобных помещений держал мешки с картошкой и комбикормами; «это для моей живности», — считал нужным пояснить Мохов. Мешки — эхо суровых 1993–1995 годов. Тогда отчаяние овладело ядерщиками: зарплату прекратили платить. Каждый спасался как мог. Физики-теоретики нанимались вылавливать сплавленные в реку бревна. У Мохова четверо детей, внуки. Завел кур, овец, гусей. Они спасли семейство»<sup>169</sup>.

Научные институты добивались улучшения своего финансового положения за счет торговли своими прикладными научными разработками. В большой степени, этот период явился проверкой научной состоятельности научных учреждений. У лучших было чем торговать, у худших нечем было торговать. Играла роль, конечно, и коммерческая разворотливость руководителей научных учреждений. Зарубежные заказы спасли от гибели и Арзамас-16. «Американцы быстро раскусили, что у нас профессионалы высокого класса. Есть научные направления, по которым мы обошли заокеанских ученых лет на 15»<sup>170</sup>. Другая причина: «Боялись, как бы мы не начали делать бомбу Саддаму или Каддафи»<sup>171</sup>. Еще одна причина — опасения за ядерную безопасность объектов.

В качестве примера широкого использования зарубежных заказов можно также привести Институт катализа Сибирского отделения РАН. В его доходах уже в 1994 году доля валютных доходов составила 17,3 %. В 1995 году — 32 %<sup>172</sup>. У оборонных институтов большим препятствием в приобретении иностранных заказчиков служили требования секретности, которые, правда, нередко нарушались.

В небольших масштабах научные исследования начали развиваться в приватизированных и вновь возникших частных предприятиях. В качестве примера можно назвать группу компаний «Полиметалл». Ее основали бывшие научные сотрудники отраслевого института пластмассовой промышленности, первоначально для выпуска дефицитных в России композиционных полимерных материалов в 1991 году. Уже в 1994 году они создали научно-технический центр в составе 30 сотрудников<sup>173</sup>. Но таких примеров

<sup>168</sup> Андреев Н. Храм и хлам // Известия. 27.01.1998.

<sup>169</sup> Там же.

<sup>170</sup> Там же.

<sup>171</sup> Там же.

<sup>172</sup> Ваганов А. Исследования закончены, забудьте // Компания. 2001. 11 июня. С. 20.

<sup>173</sup> Ханин Г.И. Группа компаний «Полипластик»: маленькая картина для выяснения больших вопросов (и постановки новых) // ЭКО № 2012 г.

было немного. Промышленные предприятия в этот период преимущественно боролись за выживание и им было не до затрат на науку.

Большинство научных учреждений, не имевших крупных научных достижений, искали выход из финансовых трудностей в сдаче части производственных площадей в аренду коммерческим структурам. Нередко эти сделки носили нелегальный характер и доходы от них шли полностью или частично прямо к карман руководителям научных учреждений и их приближенным.

Еще большим ударом для действительных, а не фиктивных, научных работников в этот период явилась невостребованность их научной деятельности. Особенно это относилось к прикладной науке и разработкам. Ответом на это материальное и моральное унижение явилась возможность эмиграции из РФ — отсутствовавшая ранее возможность. В отношении количественных размеров утечки научных мозгов имеются весьма противоречивые данные. Но здесь важны не количество уехавших из России ученых, а их качественный состав. С известным неизбежным упрощением, можно предположить, что уезжали наиболее сильные, уверенные в себе и востребованные. На этот счет имеются и прямые данные по ряду академических институтов. Но институты, лишенные научных лидеров, неизбежно хирели еще больше.

От качественной оценки состояния научно-технической сферы перейду к их количественной оценке. Она представлена в табл. 8.1.

Таблица 8.1

**Основные объемные показатели развития научно-технической сферы РФ в 1990–1998 гг.**

Показатели	1990	1995	1998
1. Объем финансирования исследований и разработок, млрд долларов	27,24	8,12	8,83
2. Доля расходов на исследования и разработки в ВВП в %	2,03	0,79	0,92
3. Численность занятых в исследованиях и разработках (млн человек)	1,94	1,06	0,85

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Госкомстат России. Россия и страны мира. М., 2002. С. 357.

Приведенные в таблице 8.1 данные говорят об огромной деградации научно-технической сферы в 90-е годы. Расходы на НИОКР в 1998 году составили, если верить этим данным, 32,4 % к 1990 году. Доля НИОКР по отношению к ВВП снизилась с уровня этих расходов в ВВП, характерных для развитых стран мира, к уровню, характерному для развивающихся стран, к которым по этому показателю опустились в этот период все бывшие социа-

листические страны<sup>174</sup>. Вместе с тем, видно, что основное сокращение расходов на НИОКР пришлось на 1990–1995 годы, а после 1995 года произошло даже некоторое их увеличение.

Параллельно сокращению расходов на НИОКР происходило сокращение персонала, занятого в этой сфере. Но он сократился медленнее, чем расходы на НИОКР: в 1998 составил 43,8 % к уровню 1990 года. Это означает, что и без того очень низкая в сравнении с развитыми капиталистическая странами производительность труда в этой сфере (если измерять ее только по расходам на НИОКР) еще больше снизилась в этот период. Впрочем, аналогичные процессы происходили в этот период и в других отраслях экономики России. Вместе с тем следует отметить, что в 1996–1998 годы произошел рост производительности труда: расходы на НИОКР выросли, численность занятых сократилась. Это говорило о начавшейся, хотя и совершенно недостаточной, рационализации этой сферы.

О деградации сферы НИОКР в России в 90-е годы говорит и усиливающееся ее отставание по объему НИОКР от многих других стран мира. Так, в сравнении с США, ее уровень в 1990 году составил 18,2 %, а в 1998 году 3,9 %<sup>175</sup>. К концу периода расходы на НИОКР в России уже более чем в 4 раза отставали от их объема в Китае<sup>176</sup>.

Происходившие изменения в динамике организации НИОКР по видам организаций представлены в табл. 8.2.

Таблица 8.2

**Число организаций, выполнявших исследования и разработки в 1990–1998 годы (в шт.)**

<b>Виды организаций</b>	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>1998</b>
1. Научные организации, всего	4646	4059	4019
2. В том числе научные организации	1762	2284	2549
3. Конструкторские организации	907	548	381
4. Проектные и проектно-изыскательские организации	593	207	108
5. Опытные заводы	28	28	27
6. Высшие учебные заведения	453	408	393
7. Научно-технические подразделения на предприятиях	449	325	240
8. Прочие организации	424	264	321

**Источник:** Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 473; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 523.

<sup>174</sup> Госкомстат России. Россия и страны мира. М., 2002. С. 357.

<sup>175</sup> Там же.

<sup>176</sup> Там же.

Таблица 8.2 очень наглядно характеризует положение с организационной базой НИОКР в России. С одной стороны, видно катастрофическое сокращение НИОКР на предприятиях. Об этом говорит уменьшение на 58 % числа конструкторских организаций и на 47 % числа научно-технических подразделений на предприятиях. При этом, даже на начало периода их было ничтожное количество, имея в виду десятки тысяч предприятий в РФ. Без большого преувеличения можно сказать, что НИОКР на предприятиях почти умерли. Это не удивительно, принимая во внимание тяжелейшее финансовое положение предприятий промышленности в этот период. Почти в 6 раз сократилось число проектных и проектно-исследовательских организаций, что связано с огромным сокращением капитальных вложений и падением спроса на новое строительство. Но это катастрофически подрывало возможности отечественного проектирования и понуждало обращаться преимущественно к иностранному проектированию, как это было в первую пятилетку в СССР. Известно, что качество проектирования в СССР было низким и многие проектные организации, возможно, были неизлечимы, и все же размер их сокращения говорит о том, что будущее российской экономики должным образом не волновало многих ответственных за ее судьбу. Это частично объяснялось деконцентрацией экономики.

С другой стороны, число научных организаций сократилось не столь значительно, несмотря на наличие множества бесплодных организаций в начале периода. Очевидно, что государству и самой науке было не до рационализации в этой сфере. Активно обсуждавшиеся в начале периода планы реорганизации академической и отраслевой науки закончились ничем. Государству в этот период было не до реорганизации науки, процесса очень сложного и недостаточно ясного. Скажем, перенесение разработок в фундаментальной науке из Академии наук в университеты, по примеру западных стран, наталкивалось на крайне низкий научный уровень университетов в России. Легче было сохранить все в неизменном виде, даже с учетом вопиющей неэффективности этого комплекса научных учреждений.

Более затруднительно дать оценку динамики и эффективности НИОКР в данный период. Прежде всего, статистика НИОКР в этот период только создавалась и по многим показателям нет статистических данных за все 90-е годы. Некоторые показатели стали в РФ собирать только с середины 1990-х. Скажем, такой важный показатель, как индекс цитирования в зарубежных рейтинговых журналах. Кроме того, нужно отдельно выделить результативность фундаментальной и прикладной науки, разработок, естественных, гуманитарных и технических исследований. Положение в этих областях было принципиально отличным. При оценке данных по естественным наукам

следует учитывать большую милитаризацию российской науки. В то время как на Западе на военные цели тратилось 20 % НИОКР, в СССР для поддержания военного паритета — 60 %. В РФ в 90-е годы на оборонные НИОКР приходилось уже 40 % общих расходов на НИОКР. Значительно меньшая доля, чем в СССР, но в два раза большая, чем в США.

Начну с положения в фундаментальных естественных науках — наиболее развитых в СССР. Естественно было бы начать анализ с количества выданных нобелевских премий российским ученым. Сразу отмечу, что их число равнялось нулю. Но это все же характеристика состояния науки в СССР в предшествующий период, так как для создания выдающихся открытий и их признания научной общественностью требуется довольно значительный период времени. То же можно сказать и о членстве в крупнейших научных обществах. Поэтому остаются только публикации в научных журналах. Но и здесь мы сталкиваемся с той сложнейшей проблемой, что российские ученые плохо владели иностранными языками и многие российские журналы не переводились на иностранные языки, а это все же наилучший источник. Не менее важно установить индекс цитирования исследований российских ученых, который имеет те же недостатки.

Наиболее простой показатель оценки состояния науки — число публикаций в наиболее авторитетных журналах мира. В СССР к ним относились журналы, переводившиеся на английский язык для целей, в частности, их продажи. В 1984 году по числу публикаций СССР занимал второе место в мире после США, переместившись с третьего в 1973 году. По сравнению с РФ территории, она занимала 5 место<sup>177</sup>. Главным образом, это высокое место обеспечивалось публикациями по естественным наукам. В 1993–1997 годы Россия занимала только 7 место, после США, Великобритании, Японии, Германии, Франции, Канады. Точнее было бы сказать разделяла 7–8 место с Италией, поскольку разница между ними по числу публикаций была минимальной (соответственно 123281 и 123062)<sup>178</sup>. По отношению к США она составляла лишь 10 %<sup>179</sup>. С учетом разрыва в уровне ассигнований на НИОКР эта доля может показаться даже не столь уж малой. Маршакова-Шайкевич справедливо объясняет это «исследовательской инерцией»<sup>180</sup>. Доля России в мировых научных публикациях в этот период

<sup>177</sup> Маршакова И.В. Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки. М., 1988. С. 12, 109. (для 1973 года). Доля РФ определена по распределению публикаций по городам СССР (там же. С. 14). Сумма публикаций по городам меньше, чем в целом, что связано, очевидно, с публикациями из закрытых городов, размещавшихся в РФ.

<sup>178</sup> Маршакова-Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира в конце XX века (статистическая оценка) // Вопросы философии. 2002. № 12. С. 65.

<sup>179</sup> Там же.

<sup>180</sup> Там же. С. 67.

составила 3,2 %<sup>181</sup>, что превышало ее долю в населении мира в этот период (около 2 %), но было заметно ниже, чем ее доля в общем числе ученых и инженеров-разработчиков мира (12,5 %)<sup>182</sup>, а это говорило о крайне низкой производительности труда в науке России даже по показателю количества публикаций. В следующем пятилетии (1996–2000) годы она заняла по количеству публикаций уже только 8 место, позади Италии<sup>183</sup>.

Гораздо хуже для России обстояло дело с качеством публикаций. Наиболее знаковым (хотя и не идеальным) показателем качества научного труда является индекс цитирования публикаций. В передовых западных странах цитировалось от 55 до 63 % всех публикаций. В России только 33,6 % вместо 45 % в 1973 году<sup>184</sup>. По количеству ссылок на публикации Россия находилась уже только на 14 месте в мире (вместо 8 места для публикаций 1973 года), ниже даже очень мелких по сравнению с Россией стран Западной Европы<sup>185</sup>. А по числу ссылок на одну публикацию только на 45 месте из общего количества 56 мест вместо 24 места из 25 для публикаций, цитированных в 1973–1978 годах<sup>186</sup>. И это говорило об униженном среднем качестве российских ученых, свидетельствуя также об избытке мнимочуных, от которых давно надо было избавляться и которых к тому же стало относительно больше, чем в 70-е годы.

Следует отметить, что вклад российских ученых в общее количество публикаций очень сильно различался по отдельным областям естественных и технических наук: от 9,7 % в области физики до 0,3 % в области фармакологии<sup>187</sup>. Это говорило о крайней неравномерности развития в России отдельных наук.

Как нетрудно было предвидеть, роль России в социальных и гуманитарных науках оказалась намного ниже, чем в естественных и технических. Это отражало бедственное положение в СССР. Их доля в общем потоке публикаций составляла лишь 1 %, при 3,7 % по естественным и техническим наукам<sup>188</sup>. И совершенно ничтожным был индекс цитирования публикаций в этих науках<sup>189</sup>. Если о состоянии науки судить по последнему показателю, **то можно сказать**, что для мировой науки их просто не существовало, что

<sup>181</sup> Маршакова-Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира в конце XX века (статистическая оценка) // Вопросы философии. 2002. № 12. С. 65.. С. 65.

<sup>182</sup> Медовников Д. Стратегическое сырье // Эксперт. 2000. № 16. С. 29.

<sup>183</sup> Маршакова-Шайкевич И.В. Россия в мировой науке. М., 2008. Приложение 1.

<sup>184</sup> Маршакова –Шайкевич И.В. Исследовательская активность стран мира ук.соч. С. 69; для 1973 года: Маршакова –Шайкевич И.В. Ук.соч. С. 109.

<sup>185</sup> Там же. С. 47; для 1973 года: Маршакова –Шайкевич И.В. Ук.соч. С. 109. В 1996–2000 году по этому показателю Россия по прежнему оставалась на 14 месте в мире: Маршакова-Шайкевич. Россия в мировой науке. Ук. соч. Приложение 2.

<sup>186</sup> Там же. С. 70.

<sup>187</sup> Там же. С. 71.

<sup>188</sup> Там же. С. 73.

<sup>189</sup> Там же.

не исключает мирового признания отдельных выдающихся российских ученых в этой области.

Еще хуже было положение с цитируемостью работ российских ученых среди 100 стран мира. По количеству цитирований на одну работу РФ занимала 89 место из 100<sup>190</sup>. Это означает, что впереди России по этому важнейшему показателю были десятки развивающихся стран.

И по качеству публикаций в 90-е годы положение резко ухудшилось по сравнению с советским периодом. Оно и тогда было неблагоприятным. Так, по числу ссылок на статьи ученых СССР в 1973–1978 годы занимал лишь 8 место в мире<sup>191</sup>. Тогда цитировалось только 45 % опубликованных статей<sup>192</sup>, что было все же намного выше, чем в 90-е годы. А по числу ссылок на одну публикацию (1,6) СССР занимал последнее место из 25 мест, уступая даже Индии<sup>193</sup>. Для сравнимости с РФ, следует учесть долю союзных республик, кроме РСФСР, в общем числе публикаций (по другим показателям данные, к сожалению, отсутствуют в российских публикациях). В 1984 на города, не входящие в состав РСФСР, приходилось 14,92 % общего числа публикаций<sup>194</sup>. С учетом этого РСФСР должна была занимать в 1984 году 4 место по числу цитируемых публикаций. Что касается качества публикаций, то оно не изменилось, оставаясь и в 90-е годы на тех же позициях, что и в 70-е. Но оно не ухудшилось. Я объясняю это тем, что науку в 90-е годы в России покинули не только лучшие, но и худшие, пришедшие туда преимущественно как на место спокойного гарантированного заработка. Думаю, что важное значение имела частичная демилитаризация науки. Ученые, занятые ранее оборонными НИОКР, переориентировались на гражданские области исследований.

Катастрофически ухудшилось в 90-е годы положение с изобретательским делом. Если в середине 80-х годов в России подавалось ежегодно около 300 тысяч заявок на получение авторских свидетельств<sup>195</sup>, то в 1993 году было подано 32 216 заявок на получение патентов из общего количества в значимых в этом отношении странах мира (почти все страны Европы, 3 страны Азии, 3 – Америки и 2 – Австралии и Океании) 1 381 507, или 2,3 %<sup>196</sup>. В 1998 году было подано заявок в патентные ведомства России 21 362, в то время как в тех же странах мира (кроме Греции) 2 536 150, или 0,8 %<sup>197</sup>. Таким образом, мало того, что по сравнению с советским периодом

<sup>190</sup> Мironin С. Наука Китая и России. Куда ведут их дороги прогресса. URL: [www.za-nauku.pochta.ru/docs/mironin\\_china\\_russia.htm](http://www.za-nauku.pochta.ru/docs/mironin_china_russia.htm).

<sup>191</sup> Маршакова И.В. Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки. М., 1984. С. 109.

<sup>192</sup> Там же.

<sup>193</sup> Там же.

<sup>194</sup> Там же.

<sup>195</sup> Там же. С. 14.

<sup>196</sup> Госкомстат РФ. Россия и страны мира. Ук. соч. С. 360–361.

<sup>197</sup> Там же.

число заявок сократилось уже в 1993 году почти в 10 раз, но неуклонно падал удельный вес России в общем числе поданных в мире заявок: с 2,3 % в 1993 году, что еще можно было считать приемлемым для развитой страны, до 0,8 % в 1998 году, что было уже ничтожной величиной. Снижение числа заявок в России между 1993 и 1998 годами происходило в то время, как их число в мире выросло на 83 %. В несколько раз оно выросло в этот период во всех бывших европейских социалистических странах (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Венгрия), по которым имелись данные<sup>198</sup>. Число поданных заявок на патенты в 1998 году оказалось даже ниже, чем в таких относительно слаборазвитых странах, как Мексика и Турция, или намного менее населенных бывших социалистических странах (Польша, Чехия, Словакия и Венгрия)<sup>199</sup>.

Следует обратить внимание на то, что приведенный показатель не полностью отражает относительный уровень изобретательской активности в различных странах. Дело в том, что в него включается подача заявок в национальные патентные ведомства и патентные ведомства других стран. Один и тот же патент может быть заявлен в десятках стран и таким образом общее количество заявок включает двойной счет. При этом соотношение между заявками в национальные и зарубежные патентные ведомства различное в разных странах. Если в России в 1998 году (для 1993 данные не опубликованы) число заявок в зарубежные патентные ведомства лишь незначительно превышало заявки в национальные, то в зарубежных странах это превышение часто составляло 10–15 и более раз. Аналогично число заявок от иностранных граждан в национальные патентные ведомства часто в десятки раз превышало заявки от собственных граждан, в то время как в России уступало им в несколько раз<sup>200</sup>. По числу национальных заявок Россия уступала зарубежным странам значительно меньше, чем по общему числу заявок. Это не означает, что показатель общего числа заявок не имеет экономического смысла. Патентование заявок в зарубежных странах отражает значимость изобретения и возможность экспорта изделия на его основе в данную страну.

Не должно вводить в заблуждение относительно состояния науки и техники в России выросшее в этот период количество защищенных докторских и кандидатских диссертаций. Дело в том, что в этот период катастрофически снизились и без того невысокие требования к их защите. Нередко диссертации просто покупались, а их защита и прохождение через ВАК так же обеспечивались с помощью вознаграждений.

<sup>198</sup> Госкомстат РФ. Россия и страны мира. Ук. соч. С. 360–361.

<sup>199</sup> Там же.

<sup>200</sup> Там же.

Огромное негативное влияние на развитие российской науки в этот период оказало вызванное финансовыми трудностями государства огромное сокращение приобретений научной литературы библиотеками страны<sup>201</sup>.

Имелись в этот период и определенные положительные явления в области науки. Они касались преимущественно гуманитарной области. Ликвидация идеологического пресса содействовала творческим работникам в реализации своих способностей через публикацию собственных произведений, общение с коллегами из зарубежных стран, участие в международных конференциях. Более тщательное изучение зарубежной мысли обогащало интеллектуальный багаж российских ученых. Вместе с тем, очень часто оно сопровождалось бездумным копированием зарубежных теорий и методов. Однако постепенно начали появляться и оригинальные отечественные исследователи. Переломным моментом явился выход в 1995 году сборника статей «Иное», где были представлены работы целого ряда оригинальных российских обществоведов. Но эти исследования оказывали влияние только на российскую науку. Законодателей «мировой моды» в общественных науках среди российских обществоведов и экономистов так не появилось.

Если сравнить изменение числа исследователей и приведенные результаты научной деятельности, то становится очевидно, что они значительно уменьшились. Менее очевидно сокращение в расчете на единицу затрат.

От научной активности перейду к оценке уровня развития техники. Внедрение новой техники в СССР проходило исключительно медленно, особенно в гражданском секторе экономики. Была надежда, что с появлением рынка и конкуренции это внедрение пойдет значительно быстрее. Но этого не произошло.

Прежде чем приводить количественные оценки состояния технического развития в данный период, следует отметить, что достоверность официальных оценок многих показателей нельзя считать высокой, хотя подавляющее большинство российских исследователей используют ее без каких-либо оговорок. Этот вопрос только недавно стал предметом серьезного рассмотрения российскими статистиками<sup>202</sup>. Тем не менее, я воспользуюсь данными официальной статистики не только потому, что нет другой, но и потому, что ее данные так или иначе коррелируют с другими, более достоверными сведениями.

Итак, доля инновационно-активных предприятий в 2000 году составила в промышленности России 9,6 %, в то время как в большинстве развитых стран мира превышает 80 %, а ее пороговое значение принято в размере

<sup>201</sup> Миронин С. Ук.соч.

<sup>202</sup> Макарова И.И., Макарова П.А. Корректна ли статистика инноваций в России? // *Sociology of science and technology*. 2010. VOL. 1. № 1.

25 %<sup>203</sup>. Как устанавливали этот пороговый уровень, ни в этот раз, ни в других случаях российские исследователи не поясняют. Скорее всего, в качестве такового принимались среднемировые показатели. **Крайне низкий уровень инновационной активности российской промышленности не вызывает сомнений уже в силу разгрома всех технических и технологических служб.** Скорее, может вызвать удивление, что они все же были, и имеющиеся в экономической и публицистической литературе описания деятельности и бывших государственных, и новых частных предприятий показывают, что так это и было. Но очевидно также, что это недопустимо низкий уровень.

Столь же низок удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции того периода — всего 3,5 % против 29–31 % в развитых странах и при пороговом значении в 15 %<sup>204</sup>. Крайне низким был удельный вес затрат на инновации в общем объеме промышленной продукции: 1,06 % при пороговом значении 2,5 % и их уровне в развитых странах 4–7 %<sup>205</sup>. Обращает на себя внимание то, что разрыв с пороговым уровнем и уровнем развитых стран по затратам значительно меньше, чем по результатам инновационной активности. Это говорит о низкой эффективности затрат на инновации. Ожидаемый вывод!

Еще больше слабое развитие техники в РФ отражается в ничтожном удельном весе РФ в международной торговле инновациями, лишь 0,08 % против порогового уровня в 1 % и самого низкого уровня Англии с гораздо меньшим населением в 4,1 %<sup>206</sup>. Как раз этот показатель опирается на достаточно надежную международную статистику торговли технологиями, и он подтверждает предыдущие выводы.

Имеется недостаточно данных для выявления динамики инновационной активности внутри периода. Очевидно, что она резко уменьшилась по сравнению с советским периодом. Но точные размеры этого уменьшения установить невозможно. В качестве курьезов, возникающих иногда при таких попытках, укажу на оценки в целом в весьма квалифицированном издании, подготовленном в Центральном экономико-математическом институте, о состоянии российской экономики в 90-е годы. «Доля инновационно-активных предприятий не превышала 3–4 %, что в 13–14 раз меньше, чем в конце 80-х годов и в 15–20 раз меньше, чем в экономически развитых странах Запада»<sup>207</sup>. Удельный вес инновационно-активных предприятий на Западе по этой оценке превысил 100 %, а в СССР сравнился со 100 %, что, конечно, является абсурдом. Но безусловно, даже крайне медленный технический

<sup>203</sup> Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б. Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. № 6. С. 37.

<sup>204</sup> Там же.

<sup>205</sup> Там же.

<sup>206</sup> Там же.

<sup>207</sup> Мезоэкономика переходного периода. М., 2001. С. 186.

прогресс в конце советского периода выглядел расцветом по сравнению с 90-ми годами в России. Во второй половине 90-х годов, когда установилась новая система оценки инновационной активности на основе выборочных обследований, происходило неуклонное снижение инновационной активности.

Низкий уровень новейшей техники в РФ отражался в экспорте высокотехнологичной продукции. По данным Всемирного банка, Россия в начале 21 века экспортировала высокотехнологичной продукции на сумму около 3 млрд долларов, или в 5 раз меньше, чем Таиланд, в 10 раз меньше, чем КНР, в 14 раз меньше, чем Франция, Великобритания и Республика Корея, в 33 раза меньше, чем Япония и Германия, и в 50 раз меньше, чем США<sup>208</sup>. В мировом экспорте высокотехнологичной продукции на РФ приходилось 0,5 %<sup>209</sup>, в 4 раза меньше, чем доля в численности населения мира.

## 8.2. Кадровый состав российской науки

В науке, еще больше, чем в других областях деятельности, верен лозунг: кадры решают все. Качественный потенциал научных сотрудников никак не может быть компенсирован их количеством. Один великий ученый для свершения крупнейших открытий значит больше, чем сто тысяч посредственных. Только при заимствовании чужих научных достижений, что очень часто происходило в советской науке и технике, достаточно иметь много средних по способностям научных работников.

Качественная характеристика происходивших в российской науке процессов и их влияние на кадровый состав науки была дана в предыдущем параграфе. Здесь я попытаюсь, в меру наличия данных, найти ему количественное выражение и охарактеризовать более подробно.

Наиболее элементарный подход состоит в анализе изменения возрастного и полового состава научных работников. В подавляющем большинстве наук продуктивность научных работников уменьшается с возрастом. В то же время, женщины в силу большей занятости домашними делами имеют в среднем меньшую научную продуктивность, чем мужчины. К тому же, они заняты преимущественно в гуманитарных и экономических науках.

К сожалению, статистические сведения о половозрастном распределении исследователей публикуются только с 1994 года. Между тем, серьезные изменения здесь начались гораздо раньше, и они позволяют выявить тенденции.

Доля лиц в возрасте до 29 лет среди исследователей снизилась с 9,2 % в 1994 году до 7,7 % в 1998. В то же время эта доля в возрасте 60 лет и выше

<sup>208</sup> Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б. Ук.соч. С. 42.

<sup>209</sup> Там же. С. 41.

выросла с 9 % до 18 %<sup>210</sup>. Эти изменения в возрастном составе легко объяснимы, из-за сокращения штатов научных учреждений для молодых не оставалось мест. Однако и привлекательность научной деятельности для них резко уменьшилась. В то же время растущее число научных работников перешло из категории до 60 лет в категорию 60 лет и выше. **В этом возрасте труднее поменять местожительство и характер работы.** В результате, число исследователей в этой возрастной группе даже абсолютно значительно выросло: с 47 490 человек в 1994 году до 75 163 в 1998 году<sup>211</sup>.

Изменение полового состава в наиболее продуктивном исследовательском возрасте, до 29 лет, наиболее наглядно по получившим звание кандидата наук: число мужчин среди них сократилось с 959 в 1994 году до 901 в 1998 году, а число женщин выросло с 518 до 703<sup>212</sup>.

Однако гораздо более важно (и трудно) выявить качественные изменения в составе научных кадров. Очевидно, что дать даже относительно полную картину в этой области почти невозможно, имеются только отрывочные данные. Они показывают (примеры слишком многочисленны, чтобы их приводить), что в 90-е годы в ряде ведущих академических институтов на постоянное и временное проживание за границу уехало 60–80 % наиболее авторитетных ученых. **Только в качестве примера утечки мозгов: из 8 российских лауреатов самой престижной математической премии Филдса лишь один (Григорий Перельман) в начале 21 века продолжал работать в России**<sup>213</sup>. Директор Института США и Канады РАН С.М. Рогов, ссылаясь на «некоторые оценки», утверждает, что только в США проживает 16 тысяч докторов наук-выходцев из бывшего СССР, в то время как в российской науке занято 25 тысяч докторов наук<sup>214</sup>. Принимая во внимание, с одной стороны, выходцев из других республик бывшего СССР, с другой — **почти очевидное качественное превосходство ученых-эмигрантов**, можно предположить, что в результате утечки мозгов Россия потеряла примерно половину своего научного потенциала.

Учитывая ключевую роль в жизни институтов именно ведущих ученых, с их «невным знанием», можно было бы сделать вывод о гибели российской науки. Однако этот вывод был бы поспешным для положения науки в целом. Дело в том, что часть ученых все же периодически приезжала на время в Россию для научной работы. Кроме того, они поддерживали со своими прежними коллегами связь по электронной почте и зачастую осуществляли совместные научные проекты, преимущественно в области теоретических

<sup>210</sup> Наука в РФ. М., 2001. Таблица 2.12.

<sup>211</sup> Там же.

<sup>212</sup> Там же.

<sup>213</sup> Радзиховский Л. Национальный проект // Российская газета 5.09.2005.

<sup>214</sup> Цитируется по: Бобков В.Н. 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни // Мир России. 2012. № 2. С. 2.

исследований, не требующих экспериментальной приборной базы, которая стремительно устаревала. Тем не менее, утечка научных мозгов за границу была, конечно, тяжелейшим ударом по российской науке.

Объективный анализ состояния российской науки в 90-е годы вместе с состоянием наукоемких отраслей российской промышленности позволяет с большим основанием оценить высказывания отдельных российских ученых-экономистов и публицистов о возможности опережающего развития российской экономики. Среди сторонников такой точки зрения можно назвать, в качестве примера, академика РАН Сергея Глазьева и талантливого публициста Максима Калашникова. Последний в своих многочисленных книгах приводит десятки примеров пионерных работ российских ученых и изобретателей в разных областях науки и техники, позволяющих на их основе создавать отрасли экономики, опережающие западные. При этом он исходит из довольно правдоподобного утверждения, что в традиционных отраслях у России нет шансов на экономический успех. При всем благородстве намерений названных авторов, я не вижу оснований для реализации этих намерений, учитывая общее состояние российской экономики и науки. К тому же, приводимые примеры не подтверждены полученными международными патентами и испытаниями.

## Выводы

Очевидно, что в 90-е годы российская наука получила сильнейший удар. Некоторые ее сегменты — смертельный. Например, практически исчезла такая заводская наука, как заводские лаборатории. В значительной степени пострадала отраслевая наука. Сохранилась вузовская наука, но ее значимость была в СССР всегда небольшой, а возможности заниматься наукой в вузе стали еще более затруднительными. Получила сильнейший удар, но выжила академическая наука. По размерам потерь для науки этот период можно сравнить с периодом Гражданской войны. И все же наука не исчезла совсем. Об этом говорит хотя бы число публикаций российских ученых и, в меньшей степени, мера их цитирования. Конечно, считать Россию великой научной державой уже не было оснований. Но вносить некоторый вклад в мировую науку она еще могла. И имела шанс возродиться при больших усилиях в этом направлении, ибо сохранила некоторый костяк научных кадров и часть научных школ. И она была способна по этой же причине воспринимать, хотя и с большим трудом, достижения мировой науки и техники в ряде областей. Очень многое зависело от качества пополнения науки молодыми сотрудниками, что определялось состоянием высшего образования в этот период. О том речь пойдет ниже.

## Глава 9. Внешнеэкономические связи

Для развития внешнеэкономических связей в 90-е годы сложились благоприятные объективные и субъективные условия. Российское руководство взяло курс на их максимальное расширение, скорейшее включение России в мировое разделение труда. Оно решительно либерализовало внешнеэкономические связи, позволив включиться в них десяткам тысяч новых субъектов и даже миллионам частных лиц (челноков). По сути были устранены какие-либо препятствия для импорта из-за рубежа, первоначально даже отсутствовали таможенные пошлины и препятствия для контрабанды. Вместе с тем, огромное сокращение внутреннего спроса высвободило огромные ресурсы для экспорта. Наибольшие затруднения при этом были связаны с неконкурентоспособностью основной части продукции обрабатывающей промышленности, что ограничивало экспорт сырьевой продукцией и продукцией первого передела. Единственной областью обрабатывающей промышленности, которая оказалась конкурентоспособной на мировом рынке, явился экспорт военной техники. Благоприятствовало внешнеэкономическим связям в этот период состояние мировой экономики, которая переживала в этот период небывалый рост. Крайне заниженный (по сравнению с паритетом покупательной способности) до 1996 года курс рубля благоприятствовал экспорту и препятствовал импорту.

Два внешних обстоятельства затрудняли внешнеэкономические связи: очень низкие цены на нефть в течение почти всех 90-х годов и экономический кризис 1997–1998 годов в развивающихся странах. Притоку иностранного капитала в Россию в этот период больше всего препятствовали спад в российской экономике, политическая и экономическая нестабильность, слабость законодательства, правоохранительной и судебной системы, гигантские преступность и коррупция.

### 9.1. Внешняя торговля товарами

Анализ внешнеэкономических связей начну с внешней торговли. Определение ее динамики по сравнению с предшествующим периодом очень серьезно затрудняется тем, что с 1992 года в качестве зарубежных партнеров

России начали выступать бывшие республики РФ. Дополнительные трудности создавало то, что в 1992–1993 годы торговля с ними (кроме стран Прибалтики) осуществлялась в российских рублях. Сравнение внешней торговли России со странами СНГ с внешней торговлей со странами дальнего зарубежья в начале этого периода затрудняется также разным уровнем цен на обоих рынках.

Объем внешней торговли России со странами дальнего зарубежья в 1990–1998 годы представлен в табл. 9.1.

Таблица 9.1

**Внешняя торговля РФ со странами дальнего зарубежья  
(млрд долларов США)**

Показатели	1990	1991	1992	1993	1995	1998
1. Экспорт	71,1	50,9	42,3	44,3	82,4	74,5
2. Импорт	81,7	44,4	36,9	26,8	62,6	58,0
3. Сальдо	-10,6	6,4	6,4	17,5	19,8	15,9

*Источники:* Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 421; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 31.

В торговле со странами дальнего зарубежья выделяются три периода: 1) 1990–1993 годы, когда внешняя торговля резко сокращалась, 2) 1994–1995 годы, когда она очень быстро увеличивалась, достигнув по экспорту уровня 1990 года, а в 1995 году даже превзойдя его, и 3) 1996–1998 годы — стабилизация достигнутого в 1995 году уровня.

Прежде чем оценивать общие результаты внешней торговли в этот период, необходимо обратиться к связям со странами СНГ. В 1990–1991 году это были еще не внешнеэкономические связи, а межреспубликанские связи внутри СССР, в рублях и в ценах далеких от цен мирового рынка, что делало их несоизмеримыми с внешнеэкономическими связями. Однако в 1989 году ЦСУ СССР произвело исследование межреспубликанских связей в мировых ценах, что делает их уже соизмеримыми с внешнеэкономическими связями. Конечно, точность этих расчетов не следует преувеличивать, но в качестве ориентиров их можно, как мне представляется, использовать. В 1989 году вывоз из РСФСР в другие республики СССР составил в мировых ценах 141 млрд долларов, ввоз 108,9 млрд долларов<sup>215</sup>. Как видим, и по вывозу, и по ввозу поставки внутри СССР намного превосходили поставки за его пределами.

<sup>215</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 642.

Впервые данные о внешней торговле со странами СНГ появляются во внешнеторговой статистике РФ с 1995 года. Они представлены в табл. 9.2.

Таблица 9.2

### Объем внешней торговли РФ со странами СНГ (млрд долларов)

Показатели	1995	1996	1997	1998
1. Экспорт	17,0	18,6	19,1	15,8
2. Импорт	18,3	20,6	18,6	14,3
3. Сальдо	-1,3	-2,0	+0,5	+1,5

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 31.

Первое, что бросается в глаза, это огромное сокращение объема экономических связей России с ее ближайшими соседями. В 1998 году это сокращение составило по сравнению с 1989 годом по экспорту 9 раз, а по импорту почти 8 раз. В то же время внешняя торговля со странами дальнего зарубежья либо не сократилась (по экспорту), либо сократилась относительно слабо (по импорту). Выглядит почти абсурдно: больше всего сокращается (вопреки всем экономическим теориям) торговля с ближними странами, где транспортные издержки наименьшие. Но парадоксы внешней торговли России в данный период этим не заканчиваются. По дальнему зарубежью больше всего внешняя торговля сокращалась с самыми «ближними» — странами бывшего СЭВ.

Основные изменения в географической структуре внешней торговли РФ (до 1992 года — РСФСР в составе СССР) со странами дальнего зарубежья произошли в 1990–1992 годы. Они показаны в табл. 9.3.

Таблица 9.3

### Внешняя торговля России со странами дальнего зарубежья по группам стран (млрд долларов, и %)

Группы стран	Экспорт 1990	Импорт 1990	Экспорт 1991	Импорт 1991	Экспорт 1992	Импорт 1992
Всего	71,1	81,7	50,9	44,7	40,0	35,0
В том числе						
Восточная Европа, Вьетнам, Монголия, Куба	30,7 (43,2 %)	36,3 (44,4 %)	11,6 (22,8 %)	10,9 (24,4 %)	8,0 (20,0 %)	5,3 (15,1 %)
Китай, КНДР, Лаос, Югославия	4,9 (6,9 %)	5,2 (6,4 %)	3,6 (7,1 %)	3,1 (6,9 %)	4,0 (10,0 %)	2,6 (7,4 %)

Окончание табл. 9.3

Группы стран	Экспорт 1990	Импорт 1990	Экспорт 1991	Импорт 1991	Экспорт 1992	Импорт 1992
Капиталистические страны	35,5 (50,0 %)	49,3 (49,3 %)	35,6 (70,0 %)	30,5 (60,0 %)	28,0 (70,0 %)	27,0 (77,1 %)
Из них						
Развитые	25,6 (36,0 %)	32,5 (39,0 %)	28,7 (56,4 %)	25,8 (57,7 %)	23,8 (59,5 %)	22,5 (64,3 %)
Развивающиеся	10,0 (14,1 %)	7,8 (9,5 %)	6,9 (13,5 %)	4,6 (10,3 %)	4,1 (10,2 %)	4,5 (12,8 %)

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 50.

Как видно из таблицы 9.3, в 1990–1992 годы произошли радикальные изменения в географической структуре внешней торговли РФ со странами дальнего зарубежья. Наиболее заметными из них были огромное снижение объема и удельного веса торговли с бывшими социалистическими странами и столь же значительное увеличение удельного веса торговли с развитыми капиталистическими странами. Доля бывших социалистических стран Восточной Европы, Вьетнама, Монголии и Кубы в экспорте снизилась с 43,2 % в 1990 году до 20 % в 1992 году, в импорте с 44,4 % до 15,1 % соответственно.

Прежде чем анализировать причины изменения географической структуры внешней торговли РФ в 90-е годы, необходимо рассмотреть вопрос о достоверности приводимых данных. Учитывая огромные безобразия в таможенной системе РФ в этот период, можно в этом усомниться. Действительно, данные зеркальной статистики внешней торговли РФ с другими странами (то есть сопоставление импорта РФ из этих стран и их экспорта в РФ) показывают, что эти расхождения были очень велики. Так, финский экономист Х.Симола, проанализировав внешнеторговую статистику 130 стран, установил, что в 2000 году объем их экспорта в РФ в ценах FOB составил 42,5 млрд долларов, в то время как по данным Федеральной таможенной службы РФ только 33,9 млрд долларов в ценах СИФ<sup>216</sup>. И это при том, что цены СИФ примерно на 10 % выше цен FOB<sup>217</sup>. Правда, данные по импорту Банка России являются достаточно точными<sup>218</sup> (видимо, Центробанк РФ использовал данные зеркальной статистики), но они касаются только общего объема экспорта и импорта в разбивке по зарубежным странам и странам

<sup>216</sup> Симола Х. Качество российской статистики импорта // ЭКО. 2012. № 3. С. 98.

<sup>217</sup> Там же. С. 96.

<sup>218</sup> Там же. С. 98.

СНГ, но не его распределения по отдельным странам и товарным группам. Следует отметить, что наибольшие расхождения между данными таможенной статистики и платежного баланса наблюдались по импорту; по экспорту они были невелики<sup>219</sup>. Что же делать с этими недостоверными данными? Остается только допустить, что они правильно отражают не уровень, а тенденции и соотношения.

Наиболее резкие изменения в структуре внешней торговли произошли по двум группам стран: бывшие страны СЭВ и развитые капиталистические страны. У первых доля в экспорте сократилась более чем в 2 раза, а в импорте почти в 3 раза. У вторых доля в экспорте выросла более чем в 1,5 раза, а в импорте почти в 2 раза. Если страны СЭВ в 1990 году были основными торговыми партнерами РСФСР, то в 1998 году их доля очень значительно отставала от доли развитых капиталистических стран. Это изменение ролей, в целом, имело объективную основу. Развитые капиталистические страны по своей экономической мощи намного превосходили страны СЭВ (без СССР) и поэтому их возможности по экспорту и импорту были намного больше, даже несмотря на более отдаленное расстояние от РФ. Вместе с тем, в немалой степени в свертывании внешней торговли со странами бывшего СЭВ сыграли роль экономический кризис в этих странах в 90-е годы, чрезмерно поспешный переход в расчетах между странами СЭВ на конвертируемую валюту, свертывание кредитных отношений. Иными словами, далеко не все возможности внешнеэкономического сотрудничества с этими старыми и ближними по расположению внешнеторговыми партнерами были использованы.

В то же время доля бывших социалистических стран вне СЭВ почти не изменилась. При том, что с некоторыми из них внешнеэкономические связи были почти прекращены (Лаос, Куба). Стабильность этой доли поддерживалась за счет стабилизации торговли с Китаем, экономика которого в этот период очень быстро развивалась, а модернизовавшиеся вооруженные силы нуждались в современной военной технике, которую могла поставить только Россия. Экспорт из РФ в Китай, по данным таможенной статистики, вырос с 2,7 млрд долларов в 1992 году до 3,1 млрд долларов в 1998 году, а импорт с 1,67 млрд долларов в 1992 году сократился до 1,16 млрд долларов в 1998 году<sup>220</sup>. Очевидно, что объем импорта очень существенно недооценен из-за теневой торговли. По расчетам Х. Симола, в 2000 году по данным китайской статистики объем экспорта в РФ более чем в 2 раза превосходил данные российской статистики импорта из Китая<sup>221</sup>. С учетом этого обстоятельства и предполагая незначительный объем нелегального ввоза из Китая

<sup>219</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 634.

<sup>220</sup> Российская Федерация в 1992 году. М., 1993. С. 51; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 636.

<sup>221</sup> Симола Х. Ук. соч. С. 100.

в 1992 году, фактически импорт в 1998 году оказался значительно выше, чем в 1992. Вместе с тем, объем внешней торговли с Китаем оставался мизерным, учитывая размеры экономики Китая, а динамика не превышала динамику внешней торговли РФ в целом.

Однако наибольшее сокращение экономических связей произошло с самыми ближними соседями — бывшими республиками СССР. И этот феномен заслуживает отдельного рассмотрения. Существует несколько причин такого колоссального сокращения. Во-первых, экономический кризис в странах бывшего СССР был в этот период наиболее острым среди всех групп партнеров РФ. Это сокращало и их экспортные возможности, и импортные потребности. Во-вторых, неудачна была структура прежних экономических связей для их продолжения во внешнеэкономических контактах. В ней преобладали либо поставки оборудования, либо сырья. Потребность России и в том и другом резко уменьшилась из-за огромного сокращения инвестиций и наличия значительного собственного сырьевого сектора. В-третьих, в наименее сократившейся торговле потребительскими товарами эти страны оказывались наименее конкурентоспособными либо в связи с большей дороговизной их продукции (по сравнению, например, с Китаем), либо худшими потребительскими качествами. В-четвертых, все они предпочитали налаживать свои внешнеторговые отношения с развитыми капиталистическими странами-источниками конвертируемой валюты. Многие возможности внешнеэкономических связей между бывшими республиками СССР были упущены по причине крайне медленной экономической интеграции в рамках СНГ, отсутствия единой валюты. И здесь, как и в торговле с бывшими странами СЭВ, объективные причины совмещались с субъективными, слабостью государственного руководства в этих странах.

От анализа географической структуры внешней торговли перейду к их отраслевой структуре. Объем и структура экспорта в зарубежные страны (без стран СНГ) представлены в табл. 9.4.

Товарная структура экспорта (как и импорта) является зеркальным отражением структуры российской экономики. Поэтому не является неожиданным, что основную долю в структуре экспорта занимают сырьевые продукты и продукты их первичной обработки (первый передел). Продукция технически наиболее сложной отрасли обрабатывающей промышленности — машиностроения — занимала в 1998 году лишь 10 % в экспорте в страны дальнего зарубежья. Из них примерно треть занимала продукция ВПК. Между прочим (что немаловажно), структура экспорта в страны дальнего зарубежья не сильно отличалась от структуры советского экспорта в развитые капиталистические страны. При оценке доли минеральных

продуктов в экспорте следует иметь в виду, что в этот период мировые цены на нефть (особенно в 1998 году) были минимальны.

Таблица 9.4

**Товарная структура экспорта из РФ в страны дальнего зарубежья  
в 1992–1998 годы**

Виды продукции	1992 объем в млрд долларов	Доля в %	1995 объем в млрд долларов	Доля в %	1998 объем в млрд долларов	Доля в %
Всего	42,4	100,0	65,7	100,0	57,1	100,0
В том числе						
1. машины, оборудование и транспортные средства	3,8	8,9	5,3	8,1	5,8	10,0
2. минеральные продукты	22,0	52,1	26,4	40,2	23,2	40,2
3. металлы, драгоценные камни и изделия из них	7,0	16,4	19,6	29,8	18,4	32,0
4. продукция химической промышленности	2,6	6,1	6,3	9,6	4,9	9,5
5. древесина и целлюлозно- бумажные изделия	1,6	3,7	3,9	5,9	3,1	5,5
6. текстиль и текстильные изделия	0,3	0,6	0,8	1,3	0,6	0,1
7. кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,6
8. продовольственные товары	1,6	3,9	2,3	3,5	0,9	0,5
9. прочие	3,4	8,1	0,8	1,2	0,4	0,7

*Примечание:* Данные округлены.

*Источники:* Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996. С. 345; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 639.

Другой вывод, который следует из таблицы 9.4, состоит в том, что структура экспорта была довольно устойчива. Это неудивительно — круп-

ные сдвиги в структуре требуют большего времени и, конечно, крупных изменений в структуре реальной экономики. Последняя в этот период носила только регрессивный характер.

Данные о структуре экспорта из РФ в страны СНГ в долларах имеются за более короткий период, поскольку они долгое время осуществлялись в рублях. В табл. 9.5 они приводятся за 1995–1998 годы.

Таблица 9.5

**Экспорт из РФ в страны СНГ за 1995–1998 годы**

Виды продукции	1995 объем в млрд долларов	1995 доля в %	1998 объем в млрд долларов	Доля в %
Всего	14,5	100,0	13,7	
В том числе				
1. машины, оборудование и транспортные средства	2,6	18,3	2,4	17,7
2. минеральная продукция	7,5	51,4	7,3	53,0
3. металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,3	9,5	1,26	9,4
4. продукция химической промышленности	1,56	10,8	1,26	9,2
5. древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,48	3,3	0,4	2,9
6. текстиль и текстильные изделия	0,3	2,3	0,24	1,8
7. кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,02	0,1	0,025	0,2
8. продовольственные товары	0,4	2,8	0,6	4,30
9. прочие	0,22	1,8	0,21	1,5

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 639.

Товарная структура экспорта в страны СНГ ожидаемо отличается от структуры экспорта в страны дальнего зарубежья, но не так значительно, как можно было ожидать, учитывая разницу в структуре экономики этих стран. В основном, и для нее характерно значительное преобладание экспорта сырьевой продукции и продукции первого передела. Ожидаемы незначительны сдвиги в структуре экспорта в эти страны за 3 года.

Перейду к отраслевой структуре импорта. Начну с импорта из стран дальнего зарубежья. Он представлен в табл. 9.6.

Таблица 9.6

**Структура импорта в РФ из стран дальнего зарубежья  
в 1992–1998 годы**

<b>Виды продукции</b>	<b>1992 объем в млрд долларов</b>	<b>Доля в %</b>	<b>1995 объем в млрд долларов</b>	<b>Доля в %</b>	<b>Объем в млрд долларов</b>	<b>Доля в %</b>
Всего	37,0	100,0	33,1	100,0	32,2	100,0
В том числе						
1. машины, оборудование и транспортные средства	13,9	37,7	12,8	38,6	12,7	39,3
2. минеральная продукция	1,0	2,7	1,0	3,0	0,8	2,5
3. металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,2	3,3	1,66	5,1	1,5	4,6
4. продукция химической промышленности	3,5	9,3	3,8	11,4	5,0	15,6
5. древесина и целлюлозно- бумажные изделия	0,5	1,2	1,0	3,0	1,44	4,5
6. текстиль и текстильные изделия	4,5	12,2	1,57	4,8	0,9	2,9
7. кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,7	1,9	0,14	0,3	0,1	0,3
8. продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	9,6	26,0	9,6	28,3	8,6	26,8
9. прочие	2,1	5,7	1,51	4,5	1,1	3,5

*Примечание:* Данные округлены.

*Источники:* Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 435;  
Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 640.

Первый вопрос, который возникает, — это достоверность приведенных данных. Как было показано, данные по импорту по зеркальной статистике значительно расходятся от данных таможенной статистики. Однако, как показал Х. Симола, расхождение в 2000 году сильно различается по отдельным товарным группам. В то время как по средствам производства отношение ее к данным таможенной статистики колеблется в интервале 0,45–1,09, по двум товарным группам оно намного ниже: по одежде 0,1, обуви 0,12. Причина вполне понятна: именно эти две товарные группы ввозили, в основном, челноки, импорт их тогда не регистрировался таможенниками РФ. Понятно также, что этот импорт происходил, в основном, из дальнего зарубежья. Наличие данных о таком расхождении в статье Х. Симола, позволяет реконструировать данные об импорте из стран дальнего зарубежья за 1998 год. Предполагалось, что эти расхождения целиком относятся именно к странам дальнего зарубежья, что является, как мне представляется, небольшим упрощением. Поскольку ООНовская классификация данных Симола и российской торговой статистики не совпадают, пришлось пойти на объединение отдельных товарных групп по принципу среднеарифметического, что тоже является упрощением. Так, данные по продовольственным товарам исчислены на основе данных по группе 02(0,66) и 08(1,14)–0,9. Минеральная продукция исчислена по группе 27–0,64. Продукция химической промышленности по группам 30(1,09), 33(0,55), 39(0,53)–0,73. Древесины и и целлюлозно-бумажных изделий 48(0,70), текстиль и текстильные изделия 62(0,10), кожевенное сырье, пушнина и изделия из них 64(0,12). Металлы, драгоценные камни и изделия из них 72(0,90) и 73(0,84)–0,87. Машины, оборудование и транспортные средства 84(0,70), 85(0,62), 87(0,45), 90(1,08)–0,71. По прочим изделиям поправочный коэффициент исчислен как среднеарифметический по 8 отраслям (0,48).

В табл. 9.7 на основе исчисленных поправочных коэффициентов произведен пересчет объема и структуры импорта РФ из стран дальнего зарубежья за 1998 год.

Первое, что обращает на себя внимание в таблице 9.7, это значительное (на 7 млрд долларов) превышение объема импорта даже по сравнению с оценками платежного баланса РФ. Исключить это нельзя, ибо и зеркальная статистика, особенно бывших стран СЭВ и Прибалтики, тоже несовершенна. Но размер этого превышения все же кажется чрезмерным, хотя бы в силу его соотношения с золотовалютными резервами РФ. Во всяком случае, этот вопрос заслуживает дополнительного исследования. Наиболее важное значение имеет размер изменения импорта по отдельным отраслям. Здесь особенно бросается в глаза рост импорта одежды — в 9 раз, и обуви — в 8 раз. Эти оценки

хорошо согласуются с состоянием легкой промышленности РФ в эти годы, которая была почти уничтожена, и рынка этих продуктов. По своей доле в импорте эти отрасли вместе заняли второе место после машин и оборудования.

Таблица 9.7

**Альтернативная оценка импорта из стран дальнего зарубежья  
за 1998 год (млрд долларов и %)**

Товарные группы	Объем по данным ФТС	Доля в %	Поправочный коэффициент	Альтернативная оценка импорта	Доля в %
1. машины, оборудование и транспортные средства	12,7	39,3	0,71	17,9	35,0
2. минеральная продукция	0,8	2,5	0,64	1,25	2,4
3. металлы, драгоценные камни и изделия из них	1,5	4,6	0,87	1,7	3,3
4. продукция химической промышленности	5,0	15,6	0,73	6,8	13,2
5. древесина и целлюлозно-бумажная промышленность	1,44	4,5	0,70	2,0	3,9
6. текстиль и текстильные изделия	0,9	2,9	0,10	9,0	17,5
7. кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,1	0,3	0,12	0,8	1,6
8. продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	8,6	26,8	0,9	9,5	18,5
9. прочие	1,1	3,5	0,48	2,3	4,5
Всего	32,2	100,0		51,2	100,0

Данные округлены.

Структура импорта РФ из стран СНГ в 1995–1998 годы представлена в табл. 9.8.

Таблица 9.8

**Импорт РФ из стран СНГ в 1995–1998 годы (млрд долларов)**

Товарные группы	1995 объем импорта	Доля в %	1998 объем импорта	Доля в %
1. машины, оборудование и транспортные средства	2,9	21,5	2,8	25,1
2. минеральная продукция	2,0	15,0	1,5	13,2
3. металлы, драгоценные камни и изделия из них	2,3	16,5	1,7	14,4
4. продукция химической промышленности	1,3	9,6	1,5	13,6
5. древесина и целлюлозно-бумажные изделия	0,1	0,8	0,2	2,1
6. текстиль и текстильные изделия	1,1	7,8	0,9	7,6
7. кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,05	0,3	0,04	0,4
8. продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	3,4	25,3	2,17	19,2
9. прочие	0,4	2,8	0,46	4,4
Всего	13,6	100,0	13,1	100,0

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 640.

По изложенным выше причинам я не стал корректировать данные таблицы 9.8.

Сравнение таблиц 9.8 и 9.7 показывает огромные отличия импорта из стран дальнего зарубежья и стран СНГ. Дело, прежде всего, в огромной разнице объема импорта, почти в 4 раза ниже. Это определяется разницей в экономическом уровне этих стран. Особенно велика эта разница по наиболее современным видам продукции. Так, по машинам и оборудованию она превышает 6 раз. Еще больше по одежде (в 9 раз) и обуви — в 20 раз. А по минеральной продукции наоборот: импорт из стран СНГ в 2 раза превышает импорт из стран дальнего зарубежья.

Обращает на себя внимание и разница в торговле отдельными товарными группами между экспортом и импортом. Так, импорт машин и оборудования намного превышает их экспорт, а экспорт минеральной продукции многократно превышает ее импорт. Импорт продукции легкой промышлен-

ности многократно превышает экспорт, они просто несопоставимы. Огромное превышение наблюдается и в импорте продовольственных товаров над их экспортом. Все это отражает особенности структуры экономики РФ в этот период.

## 9.2. Внешняя торговля услугами

От торговли товарами перейду к торговле услугами. Этот сектор в последние десятилетия приобретает все большее значение во внешнеэкономических связях. Он говорит о характере экономики не менее, а нередко и более, чем объем и структура внешней торговли товарами.

Следует отметить, что методология статистики услуг и оценка ее достоверности значительно более туманна, чем по статистике товаров. Нет данных и о зеркальной статистике к статистике РФ в этой области. Приходится поэтому, к сожалению, опираться только на данные Центробанка РФ в этой области. Относительно подробные данные о внешней торговле услугами публиковались только с 1995 года.

Данные о внешней торговле услугами РФ за 1995–1998 годы приводятся в табл. 9.9.

Таблица 9.9

### Внешняя торговля РФ услугами за 1995–1998 годы (млрд долларов)

	1995	1998	1995 вне СНГ	1998 вне СНГ	1995 СНГ	1998 СНГ
Экспорт	10,5	12,4	8,5	9,5	2,1	2,9
Импорт	20,2	16,4	17,2	13,5	3,0	3,0
Сальдо	-9,7	-4,0	-8,7	-4,0	-0,9	-0,1

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 649.

Четыре вывода следуют из таблицы 9.9. Во-первых, экспорт услуг из РФ во много раз ниже, чем экспорт товаров. Это характерно, как правило, для стран с относительно низким уровнем экономического развития. Во-вторых, экспорт услуг все же растет, что говорит об экономическом прогрессе в эти годы. В-третьих, сальдо услугами является для России отрицательным, хотя оно снижается и за счет роста экспорта и сокращения импорта. В-четвертых, отрицательное сальдо в торговле услугами относится преимущественно к странам вне СНГ. В торговле со странами СНГ

оно либо в минимальной степени отрицательно (1995 год), либо близко к нулю (1998 год).

Для оценки уровня экономического развития исключительно важное значение имеет отраслевая структура торговли услугами. Она приведена за 1999 год (за более ранние годы не публиковалась) в табл. 9.10.

Таблица 9.10

**Отраслевая структура внешней торговли услугами за 1999 год  
(млн долларов)**

Виды услуг	Экспорт	Импорт	Сальдо
Всего	9067	13351	-4067
В том числе			
транспортные	3006	2221	785
Из них водный	1002	832	170
воздушный	1269	954	315
Прочие виды	735	435	300
поездки	3723	7097	-3374
строительные	126	261	-135
страховые	22	261	-239
услуги связи	464	309	155
финансовые	101	81	20
компьютерные и информационные	34	7	27
роялти и лицензионные платежи	43	8	35
Прочие деловые	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Прочие услуги	1549	3106	-1557

*Источник:* Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 649.

Обращает на себя внимание ничтожный размер экспорта наиболее сложных видов услуг, таких как страховые, компьютерные и информационные, роялти и лицензионные платежи. Последние говорят об отсутствии у России значимых новых технических достижений или неумении их продать. При этом, отсутствовало желание приобретать иностранные технические достижения, о чем говорит смехотворно низкий размер импорта роялти и лицензионных платежей. Это еще раз свидетельствует о невостребованности в этот период технического прогресса в России.

Огромное отрицательное сальдо по поездкам говорит о больших трагедиях состоятельных слоев населения на зарубежный отдых и в то же время о слабом развитии отечественной индустрии туризма. Некоторые статьи вызывают недоумение. Например, положительное сальдо по водным перевозкам при слабом развитии российского морского флота и нахождении большей его части под флагами других государств. Вызывает сожаление нерасшифрованность значительной части услуг («прочие услуги»), особенно по импорту.

## **9.3. Ввоз и вывоз капитала**

### **9.3.1. Ввоз капитала**

Отдельные аспекты ввоза капитала рассматривались ранее (в параграфе 1.5 об иностранном предпринимательстве) и будут рассмотрены ниже, когда речь пойдет о роли иностранного капитала в финансировании дефицита государственного бюджета РФ. Здесь речь пойдет о наиболее общих аспектах проблемы в ее количественном и качественном выражении.

Ввоз капитала рассматривался российскими реформаторами важнейшим условием экономического возрождения России. Имелись в виду, прежде всего, сопутствующие этому ввозу новые технологии и управленческий опыт в условиях рыночной экономики, которых остро не хватало в России. Объективно для таких надежд были как будто основания. Затраты на рабочую силу были в начале реформ крайне низкими и она была несравненно более квалифицированной (при всех ее недостатках) и, главное, образованной, чем в развивающихся странах. Сырье и полуфабрикаты дешевые. Запасы полезных ископаемых огромные и далеко не освоенные. Была и благоприятная общая позиция государственной власти. Хуже всего обстояло дело с налогами, но их тяжесть могла компенсироваться другими преимуществами и уклонением от них. Однако фактический объем иностранных инвестиций оказался в 90-е годы крайне низким, несравненно ниже ожидаемого и по сравнению с другими странами с переходной экономикой. Особенно это видно по прямым иностранным инвестициям (ПИИ) (см. Параграф 1.5).

Дополню ранее приведенные данные отсутствовавшими в них данными об отраслевом распределении накопленных ПИИ на 1.07.1999 года. Они приведены в табл. 9.11.

Таблица 9.11

**Отраслевая структура накопленных прямых иностранных инвестиций (млрд долларов и %)**

Отрасли	Объем (млрд долларов)	В %
Всего	11,7	100,0
Топливная промышленность	2,14	18,3
Пищевая промышленность	2,32	19,8
Машиностроение и металлообработка	0,47	4,0
Цветная металлургия	0,29	2,5
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0,46	4,0
Торговля и общественное питание	1,15	9,8
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,37	3,2
Связь	2,31	18,9
Транспорт	0,34	2,9
Иное	1,93	16,5

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Бюро экономического анализа. Обзор экономической политики России в 1999 году. М., 2000. С. 378.

Как видно из перечня отраслей, в нем отсутствуют такие важные отрасли, которые не могли не привлечь ПИИ, это черная металлургия и химическая промышленность. Они, видимо, и образовали основную часть «прочих отраслей».

Отраслевое распределение ПИИ демонстрирует весьма рациональное с точки зрения выгоды их размещение. Они концентрировались в ранее слабо развитых отраслях российской экономики и в то же время наиболее рентабельных. К ним в это время относились топливная промышленность, пищевая промышленность, торговля и общественное питание и связь. Из сказанного выше очевидно, что данные отрасли получили заметное развитие в этот период. Вложения в топливную промышленность, возможно, могли бы быть и намного больше, если бы не искусственные ограничения на их допуск в РФ. То же относится и к финансовому сектору.

Сколько-нибудь надежные данные о всем импорте капитала в Россию имеются только с 1995 года. Но именно с этого года они и приобрели заметный характер. Они приведены в табл. 9.12.

Таблица 9.12

**Ввоз иностранного капитала в Россию в 1995–1998 годы  
(млрд долларов и %)**

Виды капитала	1995	1996	1997	1998	1995–1998	То же в %
1. прямые инвестиции	2,0	2,6	4,86	2,76	12,2	10,2
2. портфельные	-0,74	4,5	45,9	8,9	58,6	49,1
3. торговые кредиты и авансы привлеченные	8,0	0,8	0,1	-0,3	8,6	7,2
4. ссуды и займы привлеченные	9,1	11,1	13,3	6,7	48,8	40,8
Всего	18,36	19,0	64,16	18,06	119,6	100,0

*Примечание:* Данные округлены.

*Источник:* Финансы России. М., 2000. С. 17–18.

Точность данных таблицы 9.12 не следует преувеличивать. Особенно сомнительны данные о кредитах и авансах, что очевидно по их исключительной колеблемости по годам.

Тем не менее, из таблицы 9.12 можно сделать несколько выводов. Во-первых, они говорят о немалой роли всего ввоза иностранного капитала (в отличие только ПИИ) в российскую экономику. Во-вторых, крайне невелика в них доля прямых иностранных инвестиций, что говорит о неудовлетворительной их структуре. В-третьих, крайне неустойчива динамика инвестиций, что говорит о неустойчивости российской экономики. В-четвертых, почти половина иностранных инвестиций (3 и 4 виды) носят краткосрочный характер, а с учетом того, что ГКО, включавшиеся в портфельные инвестиции, часто носили краткосрочный характер, даже значительно больше половины. Эти особенности ослабляют роль иностранных инвестиций в российской экономике.

Очень важный вопрос о рентабельности иностранных инвестиций. В платежном балансе имеется статья «доходы от инвестиций», которая должна ответить на этот вопрос. По этой статье за 1995–1998 годы получается доход в 44,5 млрд долларов, или 8,8 млрд долларов в год<sup>222</sup>. Если сопоставить цифру с ежегодной величиной инвестиций в этот период в размере 23,9 млрд долларов, получается огромная рентабельность в 36,8 % ежегодно. Несравненно выше, чем внутри развитых стран, где она (если судить по процентным ставкам) не превышала 6–8 % ежегодно.

<sup>222</sup> Финансы России. М., 2000. С. 17.

### 9.3.2. Вывоз капитала из России

Огромный вывоз капитала из России в рассматриваемый период, в отличие от ввоза, явился большой неожиданностью для российских экономистов и властей, хотя опыт развивающихся стран, особенно Латинской Америки, должен был насторожить.

Следует различить легальный вывоз капитала, обусловленный необходимостью создания рыночной инфраструктуры за рубежом (сбытовой и кредитной) от нелегального вывоза капитала или бегства капитала. В общем объеме вывоза капитала из России легальный вывоз занимал ничтожное место. Так, по данным платежного баланса за 1995–1998 годы без учета приобретения иностранной валюты он составил лишь 13,9 млрд долларов<sup>223</sup>.

Каковы были мотивы вывоза капитала из России российскими предпринимателями и другими экономическими субъектами? Прежде всего, по моему мнению, неуверенность в прочности рыночных преобразований и нелегальность полученных в России доходов. Начну со второй причины. Очевидно, что полученные чиновниками взятки и доходы от «крышевания» бизнеса и прямого его грабежа организованной преступностью, равно как от торговли наркотиками и другими видами нелегального предпринимательства, носили криминальный характер. Чиновники и преступники не могли быть уверены, что когда-нибудь российские власти не начнут искать эти незаконные доходы вместе с их владельцами. Поэтому в целях безопасности они их переводили за границу в наиболее безопасные от возможных преследований страны. Нередко вслед за капиталами переселялись сюда их владельцы. Неуверенность в прочности рыночных преобразований ощущали очень многие предприниматели. Они прекрасно понимали нелегитимный характер приватизации и незаконность многих полученных ими доходов. В этом же направлении воздействовала и политическая нестабильность, значительное влияние левых партий и настроений до конца 90-х годов. Не ушла из исторической памяти конфискация богатств капиталистов после 1917 года. Для какой-то части владельцев вывоз капиталов мог быть временным аэродромом на случай экономических и политических потрясений в России. Наконец, вывезенные капиталы сразу использовались для потребительских нужд за границей и приобретения там недвижимости.

Имеется несколько оценок размера общего вывоза капитала. Одна, наиболее распространенная, связана с анализом отдельных статей платежного баланса России (товарные кредиты и предоставленные авансы, изме-

<sup>223</sup> Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения России в 1999 году. М., 2000. С. 353.

нение задолженности по непоступившей валютной выручке, пропуски и ошибки). Выполненная таким образом оценка для 1996–1998 годов дала в качестве верхней оценки по всем трем статьям 91,1 млрд долларов, или более 30 млрд долларов в год, по «ошибки и пропуски» 23,7 млрд долларов<sup>224</sup>. Если верхнюю оценку распространить на весь период, получается 210 млрд долларов.

Мною расчет экспорта капитала был произведен исходя из рассчитанного конечного использования ВВП в размере чистого экспорта товаров и услуг, что несколько преувеличивает эту величину. Исходя из уровня 1996 года он составил 331,7 млрд долларов<sup>225</sup>. В любом случае, речь идет об огромной величине, существенно снижающей возможности инвестиций в России и повышения жизненного уровня населения.

---

<sup>224</sup> Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения России в 1999 году. М., 2000. С. 358.

<sup>225</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Ростов-на-Дону, 2012. С. 343.

## **Глава 10. Труд и занятость в 1992–1998 годы**

Нет нужды доказывать, что трудовые ресурсы являются важнейшим фактором экономического развития. Поэтому изучение их объема, динамики и особенно структуры использования по отраслям экономики может пролить свет на многие особенности экономического развития РФ в данный период.

Характеристика труда и занятости имеет количественный и качественный аспекты. Они будут рассмотрены в отдельности.

### **10.1. Количественная характеристика труда и занятости населения**

На занятость населения влияют, как известно, объем трудовых ресурсов и их использование в экономике. Прежде чем рассмотреть конкретные данные, необходимо проанализировать достоверность данных официальной статистики в этой области. Они, как мне представляется, столь же мало достоверны, как и в большинстве других областей экономики в этот период. Это относится как к общей величине трудовых ресурсов, общей занятости, так и к их распределению по отраслям экономики. Весьма сомнительной являлась отчетность предприятий о занятости работников. Понятно, что огромный теневой сектор вообще не сообщал о численности занятых. Что касается легального сектора, то и его отчетность вызывала большие сомнения. Она опиралась на данные о количестве трудовых книжек в отделах кадров предприятий. В 90-е годы эти данные далеко не соответствовали реальной занятости. Миллионы людей фактически полностью или частично прекращали свою трудовую деятельность на предприятиях, не забирая оттуда своих трудовых книжек. Это могло быть связано с наличием дополнительной к основной занятости. Например, десятки тысяч преподавателей экономических дисциплин в вузах часто преподавали в нескольких вузах или работали в консультационных организациях. Часто научные работники могли заниматься одновременно коммерческой и иной деятельностью. Но наиболее распространенным случаем была челночная деятельность, в

которую были вовлечены миллионы людей. Аналогичное значение имела занятость десятков миллионов горожан на дачных участках.

Важным коррективом к официальной отчетности о занятости могли бы стать данные переписи населения 2002 года. Если бы она была хорошо подготовлена в методическом и организационном отношении и добросовестно проведена. Но оба эти условия не были выполнены. В этом отношении Росстат повел себя так же (не лучше и не хуже), как и другие государственные структуры в этот период, то есть несобранно и безответственно. Почти сразу после публикации результатов переписи населения началась резкая и аргументированная критика ее достоверности. Приводимые в СМИ и научной литературе данные о подготовке и ходе проведения переписи 2002 года позволяют усомниться в том, что она дает даже примерное представление о численности и других характеристиках населения России в этом году<sup>226</sup>.

Естественно начать характеристику состояния трудовых ресурсов с их общей величины. В обычных условиях в СССР и РСФСР в 60–80-е годы она определялась преимущественно демографическими характеристиками населения. Именно эти характеристики определили затухание прироста трудовых ресурсов в СССР в этот период. Еще более заметным оно было в РСФСР, где рождаемость была намного более низкой, чем в целом по СССР. Сокращение прироста трудовых ресурсов было одним из факторов замедления экономического развития СССР в 70–80-е годы. Исходя из сложившейся демографической структуры населения СССР на 90-е годы, Институтом народнохозяйственного прогнозирования АН СССР определялся минимальный прирост занятости в народном хозяйстве: со среднегодовыми темпами в 0,43 % в 1991–1995 годы и 0,03 % в 1996–2000 годы<sup>227</sup>. Очевидно, что в РСФСР он должен был быть еще меньше.

В 90-е годы к обычным факторам изменения занятости добавилось еще несколько. Прежде всего, значительные размеры приобрела международная иммиграция. С одной стороны, из России произошла значительная эмиграция евреев, немцев и утечка интеллектуального капитала. С другой стороны, в Россию в этот период в большом количестве возвращались соотечественники из республик бывшего СССР, подвергавшиеся там дискриминации по национальному признаку. Наконец, в Россию в связи с более высоким здесь уровнем жизни и возможностями трудоустройства начался приток трудовых ресурсов из республик Средней Азии и Закавказья. Эти огромные миграционные потоки, за исключением миграции евреев и немцев, из рук вон плохо фиксировались российскими властями. Только в порядке гипотезы, можно

<sup>226</sup> Демоскоп Weekly 20 января – 3 февраля 2003 года (обсуждение итогов проведения переписи на кафедре экономической социологии Высшей школы экономики); *Пишеницын А.Ю.* Оканные годы // Советская Россия. 4.06.2003.

<sup>227</sup> Проблемы прогнозирования. 1990. № 1. С. 13.

высказать предположение, что эмиграция и иммиграция примерно уравновешивали друг друга. Но с точки зрения влияния на экономическое развитие в этот и тем более в последующие периоды эмиграция и иммиграция были не равноценны. Эмигрировали в среднем более образованные и трудолюбивые, иммигрировали менее образованные и трудолюбивые. Наконец, в этот период появился совершенно новый элемент в использовании трудовых ресурсов: безработица.

Официальные данные о величине экономически активного населения, полученные выборочным методом (сплошная статистика измерения экономически активного населения в этот период была ликвидирована) говорят о его сокращении с 74,9 млн человек в 1992 году до 67,3 млн человек в 1998 году<sup>228</sup>, или почти на 10 %. Это можно считать огромным сокращением за столь исторически короткий период. В целом, это сокращение вписывается в изложенные выше факторы его динамики. Можно полагать, однако, что эти данные несколько преувеличивают реальное падение показателя экономически активного населения из-за слабого учета нелегальной занятости.

Что касается занятого населения, то оно сократилось больше из-за значительного роста безработицы. Если в 1992 году по статистике МОТ в России было 3,8 млн безработных, то в 1998 году уже 8,9 млн<sup>229</sup>. В связи с этим число занятых в экономике снизилось с 71 млн человек в 1992 году до 58,3 млн человек в 1998 году<sup>230</sup>, или на огромную величину 18 %. И эти данные не включают нелегальную занятость. Следует подчеркнуть, что численность занятых в этот период ни в коей мере не являлась препятствием для экономического роста. Она была даже излишней из-за медленного высвобождения излишне занятых. Скрытая безработица по-прежнему оставалась очень значительной. И это было резервом для роста экономики в будущем.

От общей занятости перейду к ее отраслевому распределению. Здесь влияние экономической реформы было намного более значительным.

## 10.2. Структура занятости

Решающую роль в отраслевом распределении занятости играли изменения в спросе на продукцию отдельных отраслей экономики. Соответственно в одних отраслях экономики занятость падала, в других росла. В связи с изменением соотношения спроса и предложения трудовых ресурсов изменялись соотношения в уровне оплаты труда в отдельных отраслях экономики. Именно последние непосредственно влияли на динамику занятости.

<sup>228</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 129.

<sup>229</sup> Там же.

<sup>230</sup> Там же.

Конечно, и в командной экономике относительная оплата труда существенно влияла на размер занятости. Но лишь на его нижнюю границу (я отвлекаюсь здесь от использования принудительного труда). Верхняя граница определялась планами по численности занятых и фонду заработной платы. В постсоветской экономике роль оплаты труда в отраслевом распределении трудовых ресурсов неизмеримо выросла. Конечно, и здесь была верхняя граница занятости. Она теперь определялась экономическими соображениями.

Учитывая сказанное о роли оплаты труда в распределении занятости, начну рассмотрение этого вопроса с приведения данных об относительном уровне оплаты труда по различным видам занятости в начале 1998 года. Эти данные были обнародованы газетой «Аргументы и факты»<sup>231</sup>. Газета предупреждала, что речь идет о наиболее высоких оплатах по каждой профессии. Но это обстоятельство не имеет особого значения, поскольку речь идет не об абсолютных, а относительных значениях.

Профессии	Оплата (рублей в месяц)
<i>Самые престижные</i>	
Аудитор	20000
Финансовый аналитик	25000
Финансовый менеджер	25000
Специалисты по ценным бумагам	18000
Антикризисный управляющий	26000
Финансовый контролер	20000
Переводчик	8000
Популярный ведущий	48000
Дипломат	4000
Дантист	10000
Страховой агент	900(и %)
Дизайнер	10000
Рекламный агент	1500(и %)
Логистик (отвечает за транспортные перевозки)	11000
Известный адвокат	1500 в час
Маститый нотариус	800000
Юрист	30800
Бухгалтер	26000
Менеджер по рекламе	30800
Секретарь-референт в крупном банке	12800

<sup>231</sup> Самый высокий заработок // Аргументы и факты. 1998. № 22. С. 6.

<i>Бюджетники</i>	
Врач	1500
Медсестра	600
Профессор	1800
Учитель	2000
Генерал	4000
Дворник	2000
Мусоросборщик	1800
Сантехник	1650
Провизор	2000
<i>Торговля и сфера услуг</i>	
Гувернер	20 в час
Сиделка	15 в час
Шеф-повар ресторана	9240
Официант	2156
Парикмахер	5000
Продавец(гос.магазин)	1800
Прислуга	2500
Персональный водитель	2800
Водитель-телохранитель	9300
Визажист класса «Люкс»	1300(и чаевые)
Няня	3100
Кухарка	3100
Стюардесса	2100
<i>Самые опасные</i>	
Летчик	9000
Водитель	5240
Управляющий банком	300000
Милиционер	2500
Шахтер	5240
Известный журналист	19000
Военный	2500
Охранник	30100
Космонавт	20000
Спасатель МЧС	1500
Предприниматель	70500
Телохранитель	120 в час
Пилот частного самолета	18400

<i>Антипрофессии</i>	
вор в законе	12 320 000 в год
попрошайка	1000 в день
вор	6100
проститутка (салонная)	до 21000
мошенник	9240
фальшивомонетчик	30800
рэкетир	30800
киллер	308000 (за заказ)
компьютерные взломщики	до 30,8 млн в год
<i>Творческие профессии</i>	
Стилист с именем	до 6200 в день
Модельер	180 000
Манекенщица	6300 в день
Артист театра	3000
Писатель	70 000 за книгу
Певец	60 000. крутые до 620000 За выезд
<i>Технари</i>	
инженер	3000
строитель	3000
сталевар	2100
<i>Особо важные</i>	
Губернатор	3500+набавки.до 15000
Президент	12000
Депутат Госдумы	24000
Чинovníк-руководитель Администрации президента	24000
Директор предприятия (например, в Туле)	600000
Генеральный директор АО «Лензолото» В.Кочетков	135520 (без учета премий)
<i>Разные</i>	
специалист по резке бумаги	2000
сексот	8500

Самый очевидный вывод из этой таблицы, на котором я здесь не буду заострять внимание, состоит в чудовищном социальном расслоении. Разница в оплате труда например, директора предприятия и сталевара составило 3 тысячи раз!

Но в рамках рассматриваемого вопроса отмечу коренное изменение приоритетов в оплате труда. Наиболее оплачиваемой стала профессия киллера и вора в законе. **В то же время милиционер зарабатывал во много тысяч раз меньше.** Надо ли удивляться разгулу преступности в этот период и росту армии преступников! На дне социальной лестницы оказались рядовые труженики физического и умственного труда — рабочие, бюджетники, включая ученых и ИТР. Достаточно сказать, что дворник зарабатывал больше профессора. Очень высокие доходы доставались предпринимателям и руководителям предприятий. Здесь отражалась и действительная сложность их труда, которая недооценивалась в советский период, и чудовищная эксплуатация труда рядовых тружеников. Коренным образом изменилось социальное положение экономистов и юристов. В советский период их доходы были весьма скромны. Теперь они стали фаворитами в оплате труда, далеко опережая шахтеров и сталеваров. Здесь, конечно, сказывался переход к рыночной экономике, при которой роль экономических и юридических знаний возрастала в огромной степени. Молодежь ответила на этот сигнал громадным ростом поступления в вузы на экономические и юридические специальности и сокращением на инженерные специальности. Но этот рост не мог сопровождаться соответствующим ростом квалифицированного преподавательского состава по этим специальностям. Их остро не хватало и в советские времена. Поэтому выпускалось огромное количество полуграмотных экономистов и юристов. Пренебрежение подготовкой «технарей», знакомых с новой техникой и технологией, должно было стать огромным препятствием для возрождения экономики после завершения кризиса.

Переходя к официальным данным по отраслевой структуре занятости, следует констатировать, что она крайне малодостоверна. Целые слои занятости в ней не нашли вообще отражения. О занятости в этих слоях приходится судить по сообщениям СМИ и отдельных исследователей-социологов и экономистов. По этим сообщениям, в одной только челночной торговле было занято до 10 млн человек. В охранной деятельности было занято миллион-полтора млн человек. Поскольку между силами обороны и наступления имеется прямая зависимость, то если к силам обороны отнести вместе с частными охранными службами и численность МВД (более одного миллиона человек), можно полагать, что в организованной преступности было занято тоже около миллиона человек. А где числятся миллионы городских жителей, занятых по совместительству сельскохозяйственной деятельностью на садах и огородах? Несколько сот тысяч лиц было занято в профессиональной проституции. Число примеров подобных «пропусков» реальной занятости можно умножить.

Мне известна только одна серьезная попытка установить реальную занятость населения России. Она представлена в статье С. Кордонского и его коллег и относится к 2009 году<sup>232</sup>. В ней выделены с учетом недееспособных членов семей такие необычные для российской статистики занятости категории, как лица свободных профессий, куда наряду с писателями, музыкантами и журналистами, частью практикующими юристами включены и проститутки, общей численностью 4,6 млн человек<sup>233</sup>, отходники общей численностью 10–15 млн человек, деградировавшие (бомжи, наркоманы, алкоголики) общей численностью 2,35 млн человек<sup>234</sup>, криминал общей численностью в 10,9 млн человек<sup>235</sup>. Указанное распределение, крайне полезное с социологической и экономической точки зрения, со статистической точки зрения, однако, практически не обосновывается (расчет осуществлялся научным сотрудником Института философии Сибирского отделения РАН Ю.М. Плюсиным). В нем явно виден повторный счет. Так, к криминалу отнесены судимые в прошлом, а наркоманы и алкоголики могут быть во всех категориях населения. Ясно одно: официальная структура занятости в этот период очень далека от реальной картины. Тем не менее, я считаю необходимой ее привести, ибо какие-то тенденции занятости она все же отражает. И затем указать на необходимые (и возможные) качественные поправки. Она представлена в табл. 10.1.

Таблица 10.1

**Распределение численности занятых по отраслям экономики РФ  
(млн человек и %)**

Отрасли экономики	1990	1995	1995/1990 в %	1998	1998/1990 в %	1998/1990 в %
Всего в экономике	75,3	66,4	88,1	63,8	96,0	84,7
Промышленность	22,8	17,2	75,4	14,2	82,5	62,3
Сельское хозяйство	9,7	9,7	100,0	8,7	89,6	89,8
Лесное хозяйство	0,24	0,26	108,3	0,24	92,3	100,0
Строительство	9,0	6,2	68,8	5,1	75,0	56,6
Транспорт	4,9	4,4	89,8	4,0	90,9	81,6
Связь	0,88	0,87	98,6	0,84	96,5	95,4
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	5,9	6,6	118,6	9,3	140,9	157,6

<sup>232</sup> Кордонский С.Г., Дехант Д.К., Моляренко О.А. Сословные компоненты социальной структуры России: гипотетико-дедуктивный анализ и попытка моделирования // Мир России. 2012. № 2.

<sup>233</sup> Там же. С. 76.

<sup>234</sup> Там же. С. 77.

<sup>235</sup> Там же.

Окончание табл. 10.1

Отрасли экономики	1990	1995	1995/1990 в %	1998	1998/1990 в %	1998/1990 в %
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания населения	3,2	3,0	93,7	3,4	113,3	106,2
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	4,2	4,4	104,9	4,5	102,3	107,1
Образование	6,1	6,2	101,6	6,0	96,8	98,4
Культура и искусство	1,16	1,13	97,4	1,11	98,2	95,6
Наука и научное обслуживание	2,8	1,7	60,7	1,1	64,7	39,3
Финансы, кредит, страхование	0,4	0,82	2,05	0,74	90,2	1,85
Управление	1,6	1,9	118,8	2,8	147,4	1,75
Другие отрасли	2,35	2,0	85,1	1,7	0,85	72,3
<i>То же в %</i>						
Промышленность	30,3	25,8		22,2		
Сельское хозяйство	12,9	14,7		13,7		
Лесное хозяйство	0,3	0,4		0,4		
Строительство	12,0	9,3		8,0		
Транспорт	6,6	6,6		6,3		
Связь	1,2	1,3		1,3		
Оптовая и розничная торговля, общественное питание	7,8	10,1		14,6		
ЖКХ, непроизводственные виды бытового обслуживания	4,3	4,5		5,3		
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	5,6	6,7		7,0		
Образование	7,9	9,3		9,3		
Культура и искусство	1,7	1,7		1,7		
Наука и научное обслуживание	3,7	2,5		2,0		
Финансы, кредит, страхование	0,5	1,2		1,1		
Управление	2,1	2,9		4,4		
Другие отрасли	3,1	3,0		2,7		

**Примечание:** Данные округлены.

**Источник:** Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 137.

Прежде чем анализировать несовершенство официальных данных об отраслевой занятости, отмечу, что они все же отражают, пусть и не полностью, реальные изменения в занятости, вызванные изменениями в экономике. Речь идет прежде всего об изменении соотношения между занятостью в производстве товаров и услуг. Если в начале периода занятость в сфере производства товаров (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство) превосходила занятость в сфере услуг (соответственно 55,5 % и 44,5 %), то в конце периода заметно уступала (соответственно 44,3 % и 55,7 %). Это изменение хорошо вписывается в относительную динамику этих сфер, показанных в главе 6. Но произошло не только изменение удельных весов. В двух из 4 отраслей (промышленность и строительство) произошло значительное абсолютное снижение численности занятых. В сфере услуг больше всего бросается в глаза изменение занятости в науке и управлении. Занятость в науке сократилась в огромной степени. Частично это оправдывалось излишней занятостью в науке в советский период. К сожалению, наряду со слабыми научными работниками науку покинули в этот период много очень сильных научных работников, либо уйдя в предпринимательство, либо уехав из России. Что касается управления (имеется в виду, конечно, государственное управление), то его рост на 75 % выглядит абсурдным с учетом того, что прямая роль государства в экономике, главной сфере государственного управления в СССР, резко сократилась в 90-е годы. Очевидно, что этот рост преимущественно объясняется чудовищной расточительностью в этой сфере, ее неоправданным разбуханием даже по сравнению с СССР, где эта сфера также была разбухшей. В то же время привлекательность этой сферы резко выросла из-за возможности получения взяток. В какой-то степени рост был вызван также принятием РФ части функций, которые ранее осуществлялись союзными органами власти. К сожалению, не хватает данных для определения численности занятых в последней категории.

Ожидаемо выросла абсолютная численность занятых в оптовой и розничной торговле, общественном питании за счет роста занятости в оптовой и розничной торговле, где возникла излишняя занятость из-за примитивизации этой сферы. То же самое можно сказать о финансах, кредите и страховании. Мало изменилась численность занятых в образовании, здравоохранении, сфере ЖКХ и бытового обслуживания населения, культуре и искусстве. Несмотря на огромное сокращение финансирования образования и здравоохранения, культуры и искусства, власти не решались сокращать численность занятых в этих сферах, опасаясь их дезорганизации и социальных волнений, а их персонал в большинстве вынужден был мириться с нищенской оплатой, не имея другого выхода и частично возмещающая ее подношениями или частной практикой во вновь возникших частных учреждениях.

Загадочную статью «Другие отрасли» методом исключения и по экономической логике, скорее всего, можно отнести к Вооруженным силам, где в этот период происходило сокращение личного состава.

Из приведенных данных видно, что в этот период произошли огромные изменения в структуре занятости населения, обусловленные преимущественно изменениями в структуре экономики и относительными различиями в оплате труда в отраслях экономики. Вопрос в том, отражают ли полностью эти изменения происходящие в этой сфере процессы, или многое оказывается неотраженным или отражено искаженно. Где в этих данных отражаются отходники, преступники, маргиналы, проститутки и прочие многочисленные элементы, не вписывающиеся в указанную отраслевую классификацию? Первое подозрение связано с точностью данных об общей численности занятых в экономике. Ее можно сопоставить с общей численностью населения за вычетом неработающих пенсионеров и учащихся дневной формы обучения, а также домохозяек. При этом надо также учесть работающих иммигрантов — не граждан РФ. Согласно текущему учету населения в 1998 году среднегодовая численность населения РФ (как средняя от численности на 1 января 1998 и 1 января 1999 года) составила 146,5 млн человек<sup>236</sup>. В дошкольных учреждениях обучалось 4,4 млн человек, что, конечно, не дает полного представления о численности детей в возрасте до 7 лет. Для этого следует учесть рождаемость; в 1992–1997 годы она равнялась по годам в миллионах человек: 1,6, 1,4, 1,4, 1,3, 1,3, 1,2, всего 6,9<sup>237</sup> (младенческая смертность была ничтожной). В дневных общеобразовательных учреждениях 21,5 млн человек, начального профтехобразования 1,7 млн человек, в средних специальных учебных заведениях 2,6 млн человек, очного высшего образования 1,98 млн человек<sup>238</sup>. Итого всего населения в возрасте до 22 лет 34,7 млн человек. Общее число пенсионеров в 1998 году составило 38,4 млн человек, в том числе по старости 29 млн человек, по инвалидности 4,8 млн человек<sup>239</sup>. Если включить учащихся (включая детей до 7 лет) и пенсионеров, получается 73,1 млн человек. Вычет этой величины из общей численности населения дает величину в 73,1 млн человек, что значительно превышает величину экономически активного населения в 1998 году 67,3 млн человек примерно на 6 млн. Здесь, однако, следует учесть несколько обстоятельств. Во-первых, часть женщин в трудоспособном возрасте (примерно 10 %) устойчиво была занята в домашнем хозяйстве. Уже одно это уменьшает разницу примерно на 3 млн человек, сближая ее с численностью

<sup>236</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 82.

<sup>237</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С.44; Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 98.

<sup>238</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 222–230.

<sup>239</sup> Там же. С. 197.

экономически активного населения. Важное значение приобретает вопрос о том, все ли дети посещали школы. По этому вопросу высказывались разные точки зрения. Была и такая оценка, что 2 млн детей в этот период бросали учебу в старших классах. С другой стороны, и это намного более существенно, далеко не все пенсионеры не принимали участие в экономической деятельности. Для советского времени, доля занятых пенсионеров ИНХП АН СССР на период 2000-х годов принималась в размере 13–17 % от их общей численности<sup>240</sup>. Вопрос состоит в том, какова реально была величина количества пенсионеров, занятых в экономике в 90-е годы. Об этом говорят данные Росстата, касающиеся, разумеется, только легальной занятости. Согласно этим данным доля работающих пенсионеров в общем их числе составляла в 1990 году — 20,7 %, 1995 году — 22,7 %, 1998 году — 18,7 %<sup>241</sup>. В абсолютных величинах это для 1998 года составляет 7,1 млн человек. С учетом еще как минимум, по моим оценкам, примерно 2 млн нелегальных иммигрантов и 1 млн не обучающихся молодых людей школьного возраста, получается увеличение экономически активного населения примерно на 13 млн человек по сравнению с расчетами Росстата в 1998 году. Скорее всего, Росстат переоценивал и число безработных по методике МТО. Но и без учета этого фактора фактическая занятость более чем на 10 млн человек оказывается больше оценок Росстата. Эта величина и позволяет найти место для тех категорий населения, которые не вписывались в официальную занятость.

Но часть этой категории легко попадала и в официальную занятость. Так, занятые в частной охранной деятельности числились в качестве занятых в соответствующих отраслях экономики, уменьшая удельный вес рабочих и ИТР (некоторые могли числиться и в ИТР). Если учесть и нелегальную занятость, то картина занятости меняется еще больше. Наверняка часть физически здоровых пенсионеров была в немалом количестве и среди челноков, и среди работников рынков. Немало их занимались сельским хозяйством на приусадебных участках. В то же время, числящиеся среди занятых в промышленности или науке могли в немалом количестве на протяжении года находиться в административных отпусках, фактически занимаясь тем же челночеством или отходничеством. Уровень производства в промышленности, например, и особенно в наиболее трудоемкой обрабатывающей сфере был настолько низок, что для него требовалось намного меньше занятых, чем их числилось в отделах кадров предприятий.

Внесение поправок в численность занятых существенно меняет многие экономические показатели экономики РФ. Прежде всего, меняется в сторо-

<sup>240</sup> Проблемы прогнозирования. 1990. № 1. С. 149.

<sup>241</sup> Малева Т., Сиянская О. Можно ли повысить занятость пенсионеров // Демоскоп Weekly. 18–31 августа 2008.

ну понижения уровень производительности труда как в начале, так и еще заметнее в конце периода. Еще больше снижается динамика производительности труда в целом по экономике, и особенно в сфере услуг (частично это мною учтено при расчете динамики производительности труда в некоторых отраслях сферы услуг). В то же время должна вырасти динамика годовой и, особенно, часовой производительности труда в сфере производства товаров. Надо отвергнуть представление о сокращении экономически активного населения и занятости в этот период, основанное на данных статистики Росстата. Ухудшение материального положения вынудило вернуться к производственной деятельности многих ранее не вовлеченных (домохозяйки, пенсионеры) и привлечь иммигрантов.

Существенные изменения вносятся в структуру занятости. Еще больше снижается доля занятых в производстве товаров и растет доля занятых в сфере услуг.

### 10.3. Качественные изменения в сфере занятости

Не менее важное значение, чем количественные изменения в сфере занятости, имели качественные изменения. Суть их состояла в исключительно быстрой деqualификации занятых. Это означало коренной поворот в отношении состава занятых. Начался он, правда, ранее, в период застоя с ухудшением качества образования и престижа квалифицированного труда, но в данный период эта тенденция проявилась особенно ярко и в широком масштабе.

Прежде всего это было связано с изменениями отраслевой структуры занятости. Все отрасли экономики в РФ можно разделить на три крупных типа: высокотехнологичные, среднетехнологичные и низкотехнологичные. К высокотехнологичным относятся наукоемкие отрасли промышленности (прежде всего большинство отраслей ВПК), электронная связь, естественные науки, естественно-техническое высшее образование, культура и искусство, Вооруженные силы. К среднетехнологичным — большая часть промышленности, строительство, транспорт, гуманитарное высшее образование, среднее образование, здравоохранение, государственное управление, торговля в виде торговых сетей, финансы, кредит и страхование. К **низкотехнологичным** — сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, большая часть торговли и общественного питания. Это деление не означает, что все занятые в этих отраслях одинаково квалифицированы, а только среднюю оценку их квалификации.

Из всего сказанного выше о развитии отраслей экономики и структуре занятости очевидно, что быстрее всего, катастрофически занятость

падала в высокотехнологичных отраслях. Значительно, но меньше, в среднетехнологичных. И менее всего в низкотехнологичных отраслях. Следовательно, быстро падала и средняя квалификация занятых.

В этот период появилась массовая безработица. Люди теряли квалификацию на период безработицы. Но даже когда они находили вакансию, предпочитали прежней более квалифицированной работе менее квалифицированную.

Значительные масштабы в этот период приобрела эмиграция из России и иммиграция в Россию. Как правило, эмигрировали более квалифицированные работники, а иммигрировали менее квалифицированные.

Наконец (но не в последнюю очередь), катастрофически ухудшилось в этот период качество подготовки на всех уровнях образования. Это было связано со многими причинами. Назову важнейшие в порядке весомости: падение престижа квалифицированного труда в обществе, мизерное финансирование образования и нищенская оплата труда преподавателей, отсутствие контроля за качеством образования.

Снижение качества образования достаточно точно зафиксировали появившиеся в этот период или начале 21 века международные рейтинги образовательных институтов. Так, среди 500 лучших вузов мира российских оказывалось не более двух (МГУ и Санкт-Петербургский университет), причем во 2 и 3-й сотне. Из 5000 лучших вузов мира оказалось российских лишь 50. Остальные более тысячи вряд ли заслуживали названия высшего учебного заведения. Из обучающихся экономистов и юристов вряд ли более 10 % получали полноценное высшее образование. А на них приходился основной прирост числа студентов в этот период. Практически развалилась в этот период подготовка специалистов для сферы производства товаров ввиду отсутствия спроса на этих работников.

Важным аспектом качества трудовых ресурсов являлась их возрастная структура. В СМИ этого периода многократно приводились примеры ухудшения возрастной структуры на многих предприятиях производства товаров, в науке и высшем образовании. К сожалению, текущая статистика не содержала данных о возрасте работников. Впервые этот вопрос был поставлен в ходе переписи 2002 года. Однако полученный результат вызывает серьезные сомнения в его достоверности. Достаточно сказать, что при среднем возрасте всех занятых 39,1 года средний возраст квалифицированных рабочих, занятых в сфере производства товаров, вопреки этим сообщениям и экономически здравому смыслу, составил тоже примерно 39 лет<sup>242</sup>. Это еще раз говорит о низком качестве проведения пере-

<sup>242</sup> Всероссийская перепись населения. Т. 9. Занятость населения. М., 2005. С. 67.

писи населения 2002 года. Безусловно, возрастной состав занятых в производстве товаров, науке и образовании резко ухудшился в связи с оттоком в более выгодные отрасли молодых работников, что должно было на определенном этапе серьезно затруднить развитие этих отраслей. Трудность заключалась в том, что вернуть в сферу производства товаров из сферы услуг старых работников было крайне затруднено не только из-за разницы в оплате труда, но и из-за потери трудовых навыков.

При всей примитивизации российской экономики и общества и сокращении в связи с этим потребностей в квалифицированных кадрах, оставались две сферы, где такая потребность сохранялась высокой: сфера экономического регулирования и создания финансовых институтов. Эта потребность в очень значительной степени удовлетворялась за счет привлечения иностранных специалистов в качестве экспертов и специалистов. Их начали приглашать, в небольших количествах, в некоторые крупнейшие российские производственные и торговые компании в качестве высших должностных лиц, занимающихся преимущественно управленческими и финансовыми операциями. В то же время преимущественно в зарубежных вузах готовились российские специалисты по этим вопросам, которые к концу периода начали использоваться на практической работе.

Серьезным элементом ухудшения качества трудовых ресурсов явилось ухудшение здоровья населения, в том числе в трудоспособном возрасте. Об этом я расскажу в следующей главе.

Деградация трудового потенциала должна была затруднить восстановление российской экономики после кризиса 90-х годов. Но еще больше она должна была стать препятствием модернизации экономики в поствосстановительный период.

## **Заключение**

Изменения в занятости в 90-е годы отражали изменения в структуре экономики и новые приоритеты в оплате труда и вознаграждении за владение собственностью. Общая численность экономически активного населения и занятость в этот период, скорее всего, не сократились или (занятость) сократились незначительно. Поэтому трудовые ресурсы с количественной стороны не препятствовали экономическому развитию. Был даже их излишек по сравнению с потребностью, что создавало значительную открытую и, еще больше, скрытую безработицу.

Гораздо хуже обстояло дело с качеством трудовых ресурсов. Оно значительно ухудшилось в связи с деградацией отраслевой структуры экономики, длительной безработицей, утечкой умов, притоком малообразованных иммигрантов и катастрофическим ухудшением качества образования и здоровья населения. Это должно было породить огромные затруднения в период модернизации экономики. В некоторых областях экономики потребность в высококлассных кадрах удовлетворялась за счет привлечения иностранных специалистов.

## Глава II. Уровень жизни населения

В этой главе речь пойдет о различных аспектах уровня жизни населения. При этом больше внимания будет уделено тем аспектам уровня жизни населения, которые не нашли отражения в предыдущих главах.

### II.1. Потребление населения и социальная дифференциация

Основные факты о текущем уровне потребления населения в целом были приведены при характеристике производства потребительских товаров промышленности, сельского хозяйства, производства услуг, импорта потребительских товаров и макроэкономического положения.

Исходными для оценки динамики общего объема личного потребления населения являются данные о потреблении домашних хозяйств. Согласно моим расчетам<sup>243</sup>, в 1996 году оно составило к уровню 1990 года 59,3 %. По заслуживающим доверия оценкам Росстата, за 1996–1998 годы они выросли на 1,5 %<sup>244</sup>. Следовательно, в 1998 году составили 60,8 %, снизившись за 8 лет почти на 40 %.

Важное значение имеют изменения в структуре личного потребления населения. Приведенные в главе 6 данные позволяют определить основные тенденции в этой области. Меньше всего снизился спрос на предметы потребления. Если судить по динамике розничного товарооборота, то он снизился на 29,7 %. Фактическое снижение было заметно меньше, принимая во внимание наличие подсобных и личных хозяйств населения. В потреблении населения значительно выросла доля продовольственных товаров, как это всегда бывает при снижении реальных доходов граждан. Произошло огромное сокращение потребления товаров долговременного пользования (за исключением легковых автомобилей). В то же время выросла доля предметов роскоши. Скорее всего, не изменился объем потребления рыночных бытовых услуг за счет взрывного роста многих ранее отсутствовавших или незначительных по объему новых услуг, потреблявшихся состоятельными слоями населения.

<sup>243</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Ростов-на-Дону, 2012. С. 342.

<sup>244</sup> Госкомстат России Национальные счета России в 1995–2002 годы. М., 2003. С. 69.

Произошло крайне значительное сокращение потребления услуг просвещения и здравоохранения в соответствии с сокращением их государственного финансирования, не компенсируемого вложением средств населения на оплату платных услуг.

Колоссальным явлением в отношении уровня жизни людей было радикальное усиление социальной дифференциации населения. Официальная статистика СССР и РФ всегда сильно недооценивала эту дифференциацию из-за неучета теневых доходов. Она была, по моим примерным расчетам, весьма значительной уже в советский период<sup>245</sup>. Эта дифференциация уже только в силу огромного роста теневых доходов должна была значительно вырасти в 90-х годах. Но этому способствовало также изменение приоритетов в оплате труда и расширение доходов от собственности и предпринимательства. Приведенные в предыдущей главе данные о размере доходов по отдельным профессиям красноречиво говорят о колоссальной дифференциации доходов в этот период. Данные официальной статистики хотя и отражали рост социальной дифференциации, но явно недооценивали его размеры вследствие уклонения наиболее состоятельных слоев населения от представления реальных данных о размере их доходов. И хотя такая недооценка имела место и по другим доходным группам, наибольшие возможности для недооценки имели именно наиболее состоятельные группы населения.

В то же время и данные Росстата демонстрировали рост социальной дифференциации. Группирование доходов населения по доходным группам в советский период (12 групп) не позволяло исчислить общепринятый в мировой практике децильный коэффициент. Впервые он был исчислен Росстатом для 1995 года и составил 13,5 раза<sup>246</sup>. С незначительными изменениями он продержался на этом уровне до 1998 года<sup>247</sup>. Даже официальные данные о распределении доходов ставили РФ в ряд стран с высокой дифференциацией доходов. В этом отношении Россия отставала только от развивающихся стран. Официальный уровень дифференциации доходов оказался выше такого же в советской России в конце 80-х годов (тогда он составил по моим примерным расчетам 5:1) и выше даже реальной дифференциации в 10:1 по моим примерным расчетам для 1990 года.

Уже почти сразу после появления официальных оценок децильного коэффициента он стал подвергаться критике многими российскими экономистами из-за совершенно очевидной недооценки доходов состоятельных слоев населения. Однако долгое время не появлялось альтернативной оценки этого коэффициента. Во второй половине 90-х годов такие оценки появи-

<sup>245</sup> Ханин Г.И. Экономическая история СССР в новейшее время. Т. 1. Новосибирск, 2008. С. 490.

<sup>246</sup> Росстат России. Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 169.

<sup>247</sup> Там же.

лись в значительном количестве<sup>248</sup>. Наиболее активно и плодотворно проводились в этот период исследования А.Ю. Шевяковым и А.Я. Кирутой. Они были обобщены и дополнены в книге Шевякова и Кируты, вышедшей в 2002 году<sup>249</sup>. Все эти исследования делали поправку на недооценку в выборочных исследованиях численности и доли доходов состоятельных слоев населения. В результате альтернативные оценки давали значительно более высокие оценки дифференциации доходов, чем Росстат. Авторы последней книги, обработав публикуемый статистический материал о доходах населения и внося поправку на долю лиц с высокими впоследствии доходами, пришли к сенсационному выводу: в 2001 году децильный коэффициент превышал 34 раза<sup>250</sup>, на уровне самых отсталых и коррумпированных развивающихся стран. При этом обращают на себя внимание два обстоятельства. Во-первых, книга получила положительную оценку тогдашнего председателя Росстата В.Л. Соколина, несмотря на то, что ее конечные выводы коренным образом расходились с данными официальной статистики. Восторженные оценки книге дали академик РАН Д.С. Львов и член-корреспондент РАН И.И. Елисеева. Во-вторых, доводы и выводы книги не были отвергнуты либеральными экономистами, хотя крайне критично изображали итоги их деятельности по отношению к проблемам жизни основной части населения. Это могло говорить либо об убедительности расчетов авторов книги, либо о безразличии этой группы экономистов к каким-либо доводам. Сказанное не означает, что в этих расчетах не было недостатков и упущений. В частности, в расчетах учтены только денежные доходы населения, что приводит к преувеличению дифференциации доходов, ибо натуральными доходами располагают как раз группы населения с наименьшими денежными доходами. Для корректировки данных выборочных исследований авторы использовали методы математической статистики, которые я затрудняюсь оценить.

В развернутом виде с указанием отдельных видов доходов и расходов данные о дифференциации доходов по укрупненной 20-процентной группировке представлены А.Ю. Шевяковым в таблице, которая приводится ниже (11.1).

<sup>248</sup> Например, *Айвазян С.А.* Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода // *Экономико-математические методы.* 1997. № 3; *Айвазян С.А., Колеников С.О.* Уровень бедности и дифференциация населения России по расходам. 2001. // *Научный доклад РПЭИ.* № 01/ 01; *Суворов А.В., Ульянова Е.А.* Денежные доходы населения России: 1992–1996 // *Проблемы прогнозирования.* 1997. № 6; Кроме указанных авторов, альтернативные оценки дифференциации доходов разными методами определяли Л. Овчарова, Э. Ершов, В.Ф. Майер и др.

<sup>249</sup> *Шевяков А.Ю., Кирута А.Я.* Измерение экономического неравенства. М., 2002.

<sup>250</sup> *Шевяков А.Ю.* «Болевые» точки России: избыточное неравенство и депопуляция // *Демоскоп Weekly.* 2007. № 273–274. 22 января – 4 февраля (впервые опубликовано в журнале *Общество и экономика* в 2005 году). В самой книге приводятся более низкие оценки для 1997 года: 23,3 вместо 13,2 по оценке Росстата. Ук. соч. С.242; Там же приводится исчисленный ими индекс Джини в раз- мере 0,470 вместо 0,375 по оценке Росстата.

Таблица 11.1

**Оценка уровня и дифференциации денежных доходов населения  
России в 2002 году (в % от ВВП) с учетом дооцененных доходов  
и расходов населения**

<b>Показатели доходов и расходов</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>Все население</b>	<b>Коэффициент дифференциации (графа 6: графа 2)</b>
Доходы населения	3,09	6,39	10,53	16,97	41,54	78,5	13,5
Оплата труда	1,71	3,72	5,78	9,16	19,93	39,7	14,2
Предпринимательские доходы	0,27	0,89	1,56	2,60	6,61	11,8	24,1
Социальные трансферты	1,17	1,45	1,64	1,84	2,21	8,3	1,9
Доходы от собственности	0,09	0,46	1,21	2,83	11,84	16,4	131,1
Другие доходы	0,14	0,27	0,39	0,54	0,94	2,3	6,7
Расходы и сбережения, всего	3,06	6,29	10,34	16,65	40,79	77,1	13,4
Покупка продовольственных товаров	1,99	2,86	3,45	4,04	5,22	17,6	2,6
Покупка непродовольственных товаров	0,26	1,11	2,37	4,44	12,39	20,6	47,2
Оплата услуг	0,10	0,48	1,09	2,16	6,55	10,4	65,0
Обязательные платежи и взносы	0,10	0,34	0,66	1,14	2,81	5,1	29,1
Сбережения и покупка недвижимости	0,08	0,46	1,18	2,59	9,35	13,7	123,7
Покупка валюты	0,03	0,15	0,33	0,66	2,00	3,2	65,0
Прирост остатка денег на руках	0,03	0,1	0,19	0,32	0,75	1,4	24,8
Аренда и расходы на собственные нужды	0,50	0,90	1,24	1,61	2,47	6,7	5,0

*Примечание:* группы по доходам установлены по мере их повышения.

Наиболее заметным и важным с макроэкономической точки зрения результатом расчетов Шевякова и Кируты является получение альтернативной официальной оценки источников доходов и направлений использования денежных средств населения в целом и, особенно, по доходным группам, по

которым вообще отсутствуют официальные расчеты. Этот важный аспект в распределении ВВП выпал из моего анализа в главе 5 вследствие того, что я не доверял официальным оценкам распределения и не имел возможности противопоставить им собственные.

От расчетов СНС уже сильно отличается доля оплаты труда в ВВП: 39,7 % вместо почти 50 % по СНС<sup>251</sup>. Намного меньшую роль играет эта статья и в сравнении с официальным балансом денежных доходов и расходов населения: практически 50 % вместо более 60 % в балансе Росстата<sup>252</sup>. И здесь возникает вопрос о том, как и насколько обоснованно произведена авторами доценка официальных денежных доходов и расходов населения и, следовательно, скорее всего, также и самого объема ВВП.

Но наибольшее значение имеют расхождения по другим статьям баланса денежных доходов населения. Здесь прежде всего обращает на себя внимание и имеет огромное политэкономическое значение величина доходов от предпринимательской деятельности и доходов от собственности в сравнении с оплатой труда. По расчетам авторов, в 2001 году таковые в сумме не намного уступали доходам от оплаты труда (соответственно 39,7 % и 28,4 %), а в денежных доходах 5-й группы практически оказались равны. В этом проявился уже далеко зашедший процесс капитализации российской экономики и ее хищнический характер. Обращает на себя внимание тот факт, что неравномерно и получение даже социальных трансфертов: 5-я группа получила их в два раза больше, чем первая.

Становится ясным и распределение расходов населения на отдельные группы товаров и услуг по социальным категориям. В то время как по продовольственным товарам разрыв между группами еще относительно невелик, он получается огромным по многим другим позициям. Так, 5-я группа приобрела 60 % непродовольственных товаров и более 60 % услуг. Подтверждается высказанная выше констатация, что торговые и бытовые услуги приобретались преимущественно состоятельными слоями населения. Еще более сконцентрированными в этой группе являются сбережения и покупка недвижимости. Ожидаемы высокая концентрация расходов на приобретение валюты и накопление наличности. В то же время неожиданным является высокий удельный вес группы в обязательных платежах и взносах в свете широко распространенного уклонения от налогов на доходы физических лиц и их весьма скромного объема в этот период. Очевидно, что речь идет о косвенных налогах на предметы потребления. Но и при этом сомнения остаются. Не совсем ясен смысл статьи расходов населения: аренда и расходы на производство. Очевидно, что под арендой подразумевается квартирная

<sup>251</sup> Российский статистический ежегодник 2003. Ук. соч. С. 299.

<sup>252</sup> Там же. С. 177.

плата. Но при чем здесь затраты на производство? Возможно, имеются в виду денежные затраты на производство в хозяйствах населения.

В 2005 году для выявления возможностей мобилизации средств населения в целях модернизации экономики я произвел самостоятельный расчет дифференциации доходов населения<sup>253</sup>. В качестве исходных данных использованы результаты обследования 15 тысяч жителей России в 408 населенных пунктах, произведенного осенью 2004 года Институтом общественного проектирования и компанией «Ромир-мониторинг»<sup>254</sup>. Я произвел перегруппировку и уточнение этих данных<sup>255</sup>. Полученная итоговая классификация представлена в табл. 11.2.

Таблица 11.2

### Распределение доходов населения России в 2004 году

№ п/п	Группа по доходам, рублей в месяц в среднем на одного человека	Годовой доход, тысяч рублей в среднем на одного человека	Численность населения, млн человек	Общий годовой доход, млрд рублей
1.	250000	4500,0	0,4	1800,0
2.	25000	300,0	2,64	792,0
3.	15000	180,0	3,82	687,6
4.	10000	120,0	8,08	969,6
5.	8000	96,0	7,94	762,2
6.	5600	67,2	30,6	2056,3
7.	3500	42,0	14,7	617,4
8.	2300	27,6	45,6	1258,6
9.	2100	25,2	7,3	184,0
10.	1500	18,0	7,1	127,8
11.	800	9,6	14,3	137,3
Итого			142,8	9392,8

*Источник:* ЭКО. 2006. № 1.

Для расчета децильного коэффициента были взяты первые 4 группы и 11-я группа, примерно близкие по численности населения. Коэффициент оказался равным 31,8 раза.

<sup>253</sup> Ханин Г.И. Состояние и перспективы российской экономики в начале XXI века // ЭКО. 2005. № 12. (с исправлениями в 2006. № 1. С. 159 ). В 2002 году для расчета возможностей перераспределения доходов мной использованы данные альтернативных расчетов дифференциации доходов Института социально-экономических проблем народонаселения РАН: Ханин Г.И. Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности // ЭКО. 2002. № 6. С. 92.

<sup>254</sup> Они были опубликованы в журнале Эксперт. 2005. № 19.

<sup>255</sup> Их методика описана в упомянутой статье.

Следует отметить, что полученный результат тоже нельзя считать точным. Сомнение вызывает прежде всего размер последней группы. Даже для 2001 года ежемесячный доход в 800 рублей (примерно 40 долларов по официальному курсу рубля или немногим более 1 доллара в день) был редчайшим исключением. Очевидно, что речь идет только о денежных доходах беднейшей части сельского населения. Для учета натуральных доходов их смело можно удвоить. С другой стороны, скорее всего сильно преуменьшены и доходы первой группы. Дело в том, что они исчислялись как разница официальных совокупных доходов населения и совокупных доходов 10 групп. Между тем, есть все основания, что и ВВП, и совокупные доходы населения в этот период преуменьшались официальной статистикой (наиболее убедительно это показывал в своих исследованиях потребительского рынка экономист Игорь Березин).

Завершу перечень альтернативных расчетов размеров экономического неравенства расчетами Сергея Гуриева и Андрея Рачинского. Оба по убеждениям либералы. Поэтому их невозможно обвинить в предвзятости расчетов. Они произвели расчеты за 2004 год (децильный коэффициент в этом году по данным Росстата почти не изменился по сравнению с 1998 годом) на основе данных о подоходных налогах москвичей. При этом, как они оговариваются, «старались скорее занизить уровень неравенства с тем, чтобы получить как можно более консервативную оценку»<sup>256</sup>. Довольно лукавое объяснение. Они даже исключили для этой цели доходы от акций, что очевидно резко занизило размер неравенства. И тем не менее, полученный результат их ошеломил. Оказалось, что коэффициент Джини в Москве оказался равным 0,63 — выше, чем в Бразилии (0,61)<sup>257</sup>. При том, что уровень неравенства в Москве был значительно выше, чем по России, неучет многих источников доходов, доля которых в столице была заведомо выше среднероссийской, делает этот пугающий авторов вывод достаточно убедительным.

Рассмотрение различных альтернативных оценок дифференциации доходов в 90-е годы показывает, что они несколько преувеличивали размеры этой дифференциации. Разумнее было бы оценивать децильный коэффициент близким к 25:1, а не более 30:1 по альтернативным оценкам. Но и при этом он ставит Россию в число стран мира с наибольшей дифференциацией доходов.

К сожалению, произведенная примерная оценка дифференциации доходов населения в конце анализируемого периода не позволяет осуществить даже примерную оценку динамики доходов отдельных групп населения в указанный период. Дело в том, что отсутствуют достоверные данные (альтернативные оценки) о дифференциации доходов в начале периода по тем

<sup>256</sup> Гуриев С., Рачинский А. Рио-де-Москва // Ведомости. 15.05.2006.

<sup>257</sup> Там же.

же группам населения. Тем не менее, данные таблицы 11.1 позволяют предположить, что сокращение личного потребления домашних хозяйств 1–4 групп было огромным, возможно, на 40–50%, ибо только при таком сокращении могло создаться положение, что эти группы практически не имели возможности приобретать непродовольственные товары и рыночные услуги и должны были сократить потребление продовольственных товаров. Потребление этих групп населения было отброшено, по-видимому, на 30–35 лет назад, к уровню середины 50-х годов. **Это беспрецедентное снижение уровня жизни большей части населения в мирное время.** Оно сравнимо только с сокращением текущего потребления населения в период тяжелейших войн, как, например, в период Великой Отечественной войны. И можно только поражаться долготерпению народов РФ в этот период.

Таким образом, многочисленные, разными методами экономически более или менее обоснованные расчеты говорят примерно об одном и том же: уровень неравенства доходов в России был намного выше рассчитываемых Росстатом и вводил ее по этом показателю в число стран с наиболее высоким в мире уровнем неравенства доходов. Следует, однако, отметить, что даже наименее оплачиваемые в России граждане жили в этот период в большинстве своем хотя и в очень стесненных, но человеческих условиях. Это объяснялось следующими обстоятельствами: 1) более высокий, чем в развивающихся странах, среднедушевой уровень ВВП и личного потребления домашних хозяйств; 2) достаточная средняя обеспеченность жильем, коммунальными услугами и услугами образования и здравоохранения; 3) пользование бесплатным для большинства средним образованием и общедоступным, пусть и не очень качественным, здравоохранением; 4) льготные расходы на ЖКХ, городской и пригородный железнодорожный транспорт.

И это были блага, являющиеся наследием советской экономики. От них не решались отказаться даже самые радикальные реформаторы, опасаясь социального взрыва. Но они и имели возможность их поддерживать на минимальном уровне долгое время, учитывая более высокий уровень ВВП и огромное сокращение расходов на военные нужды и инвестиции и прежнюю материальную базу учреждений этих сфер.

## 11.2. Здоровье населения

Бесспорно, здоровье населения является очень важной характеристикой уровня жизни общества. Поэтому перейду к его характеристике в данный период.

Обобщающим показателем состояния здоровья населения является продолжительность жизни. СССР в середине 60-х годов, после беспрецедентного роста в предыдущий относительно короткий и очень нелегкий период, по этому показателю вошел в число наиболее развитых стран мира. В РСФСР в 1965/66 году он составил 69,5 лет<sup>258</sup>, на уровне или лишь немногим ниже наиболее развитых западных стран<sup>259</sup>. Начиная с конца 60-х годов повышение продолжительности жизни в РСФСР прекратилось и даже заметно (почти на два года)<sup>260</sup> снизилось, что было тоже беспрецедентным явлением для развитой страны и свидетельствовало об очень серьезных трудностях советской экономики, общества и медицины (этот неприятный для СССР факт скрывался советской статистикой). Он восстановился на уровне середины 60-х годов во второй половине 80-х<sup>261</sup>, что говорило об успехах советского общества в этом вопросе в тот период (решающую роль здесь сыграла борьба с алкоголизмом).

С 1990 по 1994 год это показатель непрерывно и катастрофически снизился: почти на 5 лет<sup>262</sup>, совершенно невероятную (и даже вызывающую сомнение в своей достоверности) величину для мирного времени. Это совпало с самым тяжелым периодом экономических реформ в России. Затем начался подъем продолжительности жизни, но лишь до 67 лет<sup>263</sup>. Таким образом, и этот, как будто бы абсолютно надежный показатель свидетельствовал о резком ухудшении жизни населения в тот период.

Возрастные коэффициенты смертности, определяющие продолжительность жизни при рождении, показывают их рост по мере увеличения возраста. Он практически отсутствует до 20 лет и затем непрерывно растет до 55 лет<sup>264</sup>. Очень выражено выросла смертность практически от всех болезней<sup>265</sup>. Особенно сильно она выросла от несчастных случаев, отравлений и травм. Среди них от убийств и самоубийств, случайных отравлений алкоголем, особенно между 1990 и 1995 годами<sup>266</sup>. СМИ сообщали об огромном росте смертей по неустановленным причинам, за которыми скрывались те же убийства, скрытые уголовной статистикой.

Причины такого драматического увеличения смертности взрослых многообразны и вызвали большие дискуссии в среде медиков. Наиболее очевидна деградация медицины в результате огромного сокращения ассигнова-

<sup>258</sup> Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 117.

<sup>259</sup> Россет Э. Продолжительность человеческой жизни. М., 1981. С. 220.

<sup>260</sup> Российский статистический ежегодник 2003, Там же.

<sup>261</sup> Там же.

<sup>262</sup> Там же.

<sup>263</sup> Там же.

<sup>264</sup> Там же. С. 118.

<sup>265</sup> Там же.

<sup>266</sup> Там же.

ний на ее деятельность, а также ухудшение питания населения. Очевидно также влияние деградации правопорядка и роста организованной преступности. Вряд ли, однако, эти факторы являются единственными и даже главными. Так, не сократилась младенческая смертность, что часто считается наиболее очевидным индикатором состояния медицинской службы. Многие медики называют в качестве важнейшего фактора депрессивное состояние значительной части населения, в связи с огромными социальными потрясениями этого периода (например, массовой открытой и скрытой безработицей) и вынужденной сменой образа жизни. Если вспомнить выражение, что все болезни от нервов, в этом утверждении есть большой смысл.

### 11.3. Жилищные условия населения

На первый взгляд, **изменение жилищных условий населения происходило относительно позитивно**, в отличие от других аспектов уровня жизни. Так, площадь жилища, приходящегося на одного жителя, выросла с 16,4 кв. м до 18,8 кв. м, или на 2,4 кв. м; 0,3 кв. м в год вместо прироста на 2,5 кв. м или 0,5 кв. м ежегодно и 1,5 кв. м и 0,3 кв. м ежегодно в предыдущие две пятилетки<sup>267</sup>. Однако настораживает, **что одновременно произошло и продолжается огромное и почти непрерывное сокращение объема жилищного строительства**: с 61,7 млн кв. м в 1990 году, до 30,7 млн кв. м в 1998 году, или более чем в 2 раза<sup>268</sup>. Разгадка этой несообразности состоит в том, что в этот период, в отличие от предыдущих, не выводились из эксплуатации морально и физически устаревшие жилые помещения. Их было немало: значительная часть городского жилого фонда была построена до войны, и даже до революции. Так, за 1991–1998 годы было введено в действие 310,6 млн кв. м<sup>269</sup> жилья, в то время как весь жилищный фонд вырос с 2,425 млн кв. м в 1990 году до 2738 млн кв. м в 1998 году, или на 313 млн кв. м<sup>270</sup>. Ухудшение жилищных условий выразалось, следовательно, в ветшании значительной части и без того устаревшего жилого фонда. Об этом говорило и резкое сокращение капитального ремонта жилого фонда: с 29,1 млн кв. м в 1990 году (55,7 млн кв. м в 1980 году и 43,8 млн кв. м в 1985 году) до 4,9 млн кв. м в 1998 году<sup>271</sup>, или почти в 6 раз (!) и почти в 10 по сравнению с 1980 годом. И если сокращение объема капитального ремонта жилья в 1980-е годы можно было с большой натяжкой трактовать как замену ремонта вводом большего объема нового жилья, то в 1990-е об этом бессмысленно было говорить.

<sup>267</sup> Российский статистический ежегодник 2003. С. 199.

<sup>268</sup> Там же.

<sup>269</sup> Там же. С. 443.

<sup>270</sup> Там же. С. 200.

<sup>271</sup> Там же. С. 199.

Благодаря вводу нового жилья удалось, по официальным данным, значительно сократить очередь на жилье: с 9,9 млн семей на конец 1990 года до 6,3 млн семей на конец 1998 года<sup>272</sup>. Улучшилось благоустройство жилого фонда в городской и сельской местности<sup>273</sup>, хотя темпы улучшения резко замедлились. Так, с 1985 по 1990 годы канализация была проведена более чем в 4 тысячах сельских населенных пунктов, а до 1998 года это сократилось по охвату на 700 сельских населенных пунктов<sup>274</sup>.

Примечательной особенностью состояния жилищного фонда в этот период явился довольно заметный объем сельского жилищного строительства. Это выглядит парадоксом, учитывая ужасающее финансовое положение и сельскохозяйственных предприятий, и сельского населения в этот период. Объяснением служит, очевидно, строительство второго жилья городскими жителями. Немалый удельный вес занимало жилье, построенное «новыми русскими», хотя для определения его величины не хватает опубликованных статистических данных.

Давая общую оценку изменению жилищных условий населения в этот период, можно уверенно говорить, что для подавляющего числа жителей России они ухудшились. Общие неблагоприятные данные скрывают дифференциацию в обеспечении жильем различных категорий жителей. Более состоятельные слои не только приобретали значительную часть нового жилья, но и скупали приватизированное жилье у более бедной части населения, искавшего в этом выход из сложного экономического положения.

---

<sup>272</sup> Там же. С. 201.

<sup>273</sup> Там же. С. 200.

<sup>274</sup> Там же. С. 201.

## Глава 12. Государственные финансы

### 12.1. Налоговая система

Для развития экономики и общества в рыночной экономике налоговая система играет огромную роль. Она может способствовать или замедлить экономическое и социальное развитие. Это связано с двумя ее функциями: фискальной и стимулирующей. Обеспечить сочетание этих функций при формировании налоговой системы чрезвычайно сложная экономическая задача.

В командной экономике были только небольшие элементы налоговой системы, связанные с отношениями с населением и остатками частного сектора. Доходы государственного и кооперативного сектора изымались в бюджет на безналоговой основе. Понятно, что переход к рыночной экономике требовал пересмотра роли налоговой системы. Этот пересмотр начался уже на конечном этапе перестройки. Речь идет, конечно, прежде всего о налоговом обложении новых кооперативов и индивидуальных предпринимателей. Но появились и налоги по отношению к государственному сектору экономики. В 1990–1991 году были введены налог на прибыль государственных предприятий и налог с продаж в розничной торговле. Уже в этот период выявились огромные трудности в сборе этих налогов, что проявилось в глубочайшем кризисе бюджетной системы в этот период. Стало достаточно очевидно, что новые налоги не способны были заместить в качестве фискальных инструментов прежние инструменты извлечения доходов в бюджет. Изменения в налоговой системе не могли опережать зрелости рыночной системы. Вопрос состоял в том, удастся ли в дальнейшем учесть допущенные ошибки.

История разработки налогового законодательства РФ в период «гайдаровских» реформ практически отсутствует, в отличие от ряда других аспектов формирования нового хозяйственного механизма (например, приватизации или банковской системы). Мы ничего толком не знаем об

авторах этих реформ, дискуссиях о видах новых налогов, их размерах и многих других важнейших вопросах формирования новой налоговой системы, например, об их прохождении через законодательные органы. Поразительно, но об этом нет ни слова в воспоминаниях Егора Гайдара, первого министра финансов независимой России. Можно только предположить, что главную роль в их формировании играли фактически первый министр финансов РСФСР ельцинского правительства В. Барчук и начальник управления налоговой реформы Министерства экономики и финансов РСФСР М. Шпилько, возможно, и первый глава Налоговой службы, бывший министром финансов в правительстве Силаева, Н.И. Лазарев.

Очевидно только одно: новые законы были разработаны и приняты в рекордно короткие сроки. В начале декабря 1991 года уже были приняты законы, заложившие основы новой налоговой системы: о налоге на добавленную стоимость и акцизы (6 декабря 1991 года)<sup>275</sup>, о налоге на прибыль предприятий и организаций (27 декабря 1991 года)<sup>276</sup>, о подоходном налоге с физических лиц (7 декабря 1991 года)<sup>277</sup>, налог на имущество физических лиц (9 декабря 1991 года)<sup>278</sup>, о плате за землю (11 октября 1991 года)<sup>279</sup>. Тогда же были утверждены ставки экспортных пошлин, о чем речь пойдет ниже. Как видим, основные налоговые законы были приняты в декабре 1991 года. Времени на их квалифицированное обсуждение просто не было. Спешка с их принятием обуславливалась желанием начать радикальную реформу с «нормальной» (то есть как в развитых рыночных странах) налоговой системой. Но можно ли было это делать, не имея такой же рыночной экономики? Анонимные авторы налоговых реформ, как и те, кто их утверждал, таким вопросом не задавались или свои сомнения скрывали. Только действительность могла выяснить действенность новой налоговой системы. И это стало совершенно ясно уже в 1 квартале 1992 года. Я уже рассматривал кратко ход исполнения бюджета РФ на 1 квартал 1992 года в параграфе 4.3. Этот анализ показал громадный провал доходной части бюджета. Но тогда речь шла об общих его показателях. Выполнение (или точнее, невыполнение) плана по доходам было крайне неравномерным по отдельным статьям. В табл. 12.1 показано отношение отдельных статей доходов республиканского бюджета РСФСР к ВВП.

<sup>275</sup> Налоговый портфель. М., 1993. С. 183–191.

<sup>276</sup> Там же. С. 289–299.

<sup>277</sup> Там же. С. 587–610, 660.

<sup>278</sup> Там же. С. 699–702.

<sup>279</sup> Там же. С. 468–472.

Таблица 12.1

**Доходы республиканского бюджета РСФСР  
в % к ВВП в 1 квартале 1992 года**

<b>Статьи доходов</b>	<b>1 квартал 1992 года</b>
Доходы	21,3
НДС за вычетом импорта	6,4
Налог на прибыль	6,5
Подходный налог с населения	2,0
Экспортные тарифы	1,7
Прочие доходы	4,7

*Источник:* Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. М., 1992. С. 50.

До какой степени слабо был обоснован сбор налогов в I квартале, говорят уже поступления по налогу на добавленную стоимость. Его ставка была установлена в размере 28 % с небольшими льготами и почти весь он предназначался для республиканского бюджета. Тем не менее, он оказался равным лишь 6,4 % от ВВП (ВВП и добавленная стоимость почти равны), или в 4 раза меньше нормативного. В то же время налог на прибыль, который использовался как доходная база республиканского бюджета и бюджета территорий в равных долях<sup>280</sup> и являлся лишь частью ВВП, оказался почти в два раза больше (с учетом бюджета территорий). И это при том, что размер налога на прибыль был почти такой же, как на добавленную стоимость — 32 % с многочисленными к тому же скидками. Лишь частично это было связано с инфляционной переоценкой прибыли. И это при том, что в планах бюджета на 1992 год и на 2 квартал предусматривалось обратное соотношение<sup>281</sup>.

Поражает своей ничтожной величиной размер дохода от внешнеэкономической деятельности, который целиком поступал в республиканский бюджет. Он занимал огромное место в советском бюджете в связи с огромной разницей между внешнеторговыми и внутренними ценами. А вот в российском лишь 1,7 % ВВП. Польский экономист Яцек Ростовский подсчитал, каким он должен был быть при поступлении в бюджет разницы между мировыми и внутренними ценами на нефть и газ. Согласно его примерному и очень грубому подсчету эта величина в 1 квартале 1992 года должна была составить 288 млрд рублей, или в 10 раз больше поступления по статье «доходы от внешнеэкономической деятельности»<sup>282</sup>. В его расчете даже не-

<sup>280</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 35.

<sup>281</sup> Там же. С. 39.

<sup>282</sup> Ростовский Я. Макроэкономическая нестабильность в постсоциалистических странах. М., 1997. С. 329.

дооценивается объем экспорта в страны дальнего зарубежья: вместо 7 млрд долларов цифра составила в 1 квартале 1992 года 11 млрд долларов<sup>283</sup> и, соответственно, больше была разница между внешними и внутренними ценами. Можно проделать и более точный расчет на основе данных об экспорте нефти и нефтепродуктов за пределами СНГ (которые не облагались экспортными пошлинами). За январь–февраль 1992 года экспорт нефти и нефтепродуктов в страны дальнего зарубежья составил 9,6 млн тонн<sup>284</sup>. В пересчете на год это дает 57,6 млн тонн. Согласно установленному 31 декабря 1991 года экспортному тарифу пошлина на экспорт нефти была установлена в размере 26 экю за тонну и еще выше за нефтепродукты. Принимая эти доходы исходя только из тарифов по нефти, получаем годовой размер экспортной пошлины в размере 1555,2 млн экю или 2021,8 долларов (курс экю к доллару в 1992 году составлял 1,3 доллара за экю). В течение 1992 года курсы рубля к доллару сильно колебались, за 9 месяцев 1992 года они составили в среднем 182 рубля за доллар<sup>285</sup>. В декабре 1992 года она достигла 414,5 рубля за доллар<sup>286</sup>. Даже если принять этот курс в среднем за год равным 200 рублей за доллар, получается размер экспортной пошлины только по нефти и нефтепродуктам равный 404,3 млрд рублей. А ведь газа экспортировалось в страны дальнего зарубежья еще больше, чем нефти и нефтепродуктов — 16,8 млрд м<sup>3</sup> за январь–февраль 1992 года<sup>287</sup>, и экспортный тариф за газ был примерно таким же, как за нефть. Получается только по этим двум продуктам возможный объем экспортной пошлины равный около 800 млрд рублей — почти в 3 раза больше, чем в расчете Ростовского. А ведь были и другие высокорентабельные экспортные товары.

Основная причина низкого поступления доходов от внешнеэкономической деятельности в 1 квартале и весь 1992 год состояла в многочисленных льготах по ее оплате. Только за период с ноября 1991 года по март 1992-го было предоставлено льгот по экспортной пошлине на гигантскую сумму в 309,2 млрд рублей, по мнению правительства, неоправданных, предоставленных (видимо, президентом РФ) по чисто политическим соображениям<sup>288</sup>. Импортные пошлины вообще не вводились в большую часть 1992 года под предлогом необходимости наполнения внутреннего рынка (скорее всего, из-за неподготовленности к их взиманию только что созданной реальной таможенной службы). Однако эффективность импорта ряда товаров (пищевой спирт, табачные изделия, компьютеры, легковые автомобили) была в этот

<sup>283</sup> Материалы к вопросу. Ук. соч. С. 156.

<sup>284</sup> Там же. С. 147.

<sup>285</sup> Исчислено по: Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. М., 1992. С. 8.

<sup>286</sup> Там же. С. 156.

<sup>287</sup> Там же. С. 31.

<sup>288</sup> Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 282.

период настолько высока, что позволяла вводить и импортные пошлины без ущерба для объема импорта этих товаров.

Другое поразительное явление в доходах бюджета представляла ничтожная доля акциза в его доходах. В советское время частично эквивалентный ей налог с оборота был главной статьей доходов бюджета СССР. Акциз был, конечно, уже по количеству облагаемых товаров, но все же в нем присутствовали вино-водочные и табачные изделия, некоторые предметы роскоши. Тем не менее, даже в планируемых доходах бюджета на 1992 год он составил лишь 7,1 %<sup>289</sup>.

Нельзя не удивиться и низкой доле в доходах бюджета налогов с населения. В доходах стран с рыночной экономикой они занимают видное, часто первое место. В РФ в бюджете на 1992 год он был установлен в размере 7,1 всех доходов<sup>290</sup>, что было значительно ниже предыдущих среднегодовых значений советского периода (8–10%)<sup>291</sup>. И это при том, что в него включались немалые доходы индивидуальных предпринимателей. Объясняется это тем, что по минимальной ставке 12 % облагались 85 % работников государственного сектора<sup>292</sup>, а обременять высокими налогами частных предпринимателей и не хотели, чтобы не воспрепятствовать развитию частного предпринимательства, и не могли из-за слабости налоговой службы. Возиться с миллионами частных лиц было несравненно труднее, чем с ограниченным числом крупных предприятий, которые давали большую часть доходов бюджета.

Обычно катастрофический провал со сбором налогов в 1992 году и в последующие годы и огромный дефицит бюджета объясняют слабостью налоговой службы и непосильностью налогов для хозяйственных предприятий. Обе эти причины действительно имели огромное значение. Но они также говорят прежде всего о неготовности экономики и государства к восприятию новой налоговой системы. Провалы введения новых налогов в 1990–1991 годы ничему не научили творцов налоговых реформ, как и всех экономических реформ. Они оказались не способны оценить возможности предприятий платить установленные налоги. Немалые свободные средства предприятий на конец года были съедены инфляцией уже в первые недели января 1992 года, после чего и начались неплатежи предприятий друг другу и бюджету. Совсем недавно сформированные налоговая и таможенная службы оказались из-за слабости кадрового состава и его низкой оплаты, а также малого опыта работы не способны контролировать сбор налогов и таможенных платежей в предусмотренных принятыми налоговыми закона-

<sup>289</sup> Материалы к вопросу. С. 147.

<sup>290</sup> Налоговый портфель. Ук. соч. С. 89.

<sup>291</sup> Внешняя торговля. 1992. № 7. С. 5.

<sup>292</sup> Там же. С. 39.

ми размерах. Да их и невозможно было собрать в этих размерах. Уже к тому времени немалые возможности частного сектора платить высокие налоги с доходов, используемых на личные нужды, не извлекались. Основными плательщиками налогов оказывалось обездоленное трудовое население, на плечи которого взваливались косвенные налоги.

Провальный опыт 1 полугодия 1992 года по исполнению доходов бюджета кое-чему научил государственное руководство России. Некоторые изменения в доходных ставках были внесены. Наиболее существенной поправкой следует считать довольно заметное снижение ставки налога на добавленную стоимость. Указом Президента РФ от 16 июля 1992 года основная ставка налога на добавленную стоимость была снижена с 28 % до 20 %<sup>293</sup>. Но и это снижение было недостаточным для многих отраслей российской экономики. Указом Президента РФ от 14 июня 1992 года с 1 июля 1992 года были введены импортные таможенные пошлины<sup>294</sup>. Однако круг товаров, обложенных импортными таможенными пошлинами, оказался чрезвычайно узким, а их размеры низкими (по легковым автомобилям, например, лишь 15 % от стоимости). Они были несколько увеличены с 1 сентября 1992 года (по легковым автомобилям до 25 %).

Тяжесть для предприятий установленных в конце 1991 года налогов была чрезвычайной. По весьма правдоподобным последующим оценкам Минфина РФ в 1995–1996 годы, «если бы строго выполнялось налоговое законодательство, сбор налогов приблизился бы к 40–45 % ВВП»<sup>295</sup>. Для многих категорий плательщиков эта доля была еще выше. В то же время многие отрасли реальной экономики после относительного повышения внутренних цен на энергоносители и другие виды сырья стали отраслями с отрицательной добавленной стоимостью. Добросовестная уплата ими налогов означала их физическую смерть. По многим другим отраслям экономики исключалось какое-либо развитие.

Российская гильдия финансовых аналитиков в 90-е годы провела специальное исследование (методика в источнике, к сожалению, не указывается) о влиянии налоговых платежей на финансовое положение предприятий. Согласно ему, «если взять за 100 % сумму средств, остающихся у предприятия после покрытия операционных расходов, то при существующей системе налогообложения с учетом платежей во внебюджетные фонды, по сути это налоги на фонд заработной платы, оно должно выплатить 124 %. Специалисты ГИФА просчитали и другой вариант — для небольшого числа рентабельных предприятий. Выяснилось, что при рентабель-

<sup>293</sup> Внешняя торговля. 1992. № 7. С. 40.

<sup>294</sup> Синельников С. и др. Проблемы налоговой реформы. М., 1998. С. 74.

<sup>295</sup> Потемкин А. Виртуальная экономика. М., 2000. С. 332.

ности в 17 % на налоги уйдет две трети средств, оставшихся после покрытия операционных расходов. На все остальное: заработную плату, покупку новой техники и технологии, маркетинг, рекламу, выплаты дивидендов акционерам — остается всего 1/3»<sup>296</sup>. Но несмотря на многочисленные указания на непосильность для юридических лиц, занимающихся выпуском товаров, налогового бремени и низкий фактический уровень сбора налогов с этих лиц, в налоговое законодательство не вносилось существенных изменений для облегчения сбора налогов с этих лиц. В этом проявлялся низкий уровень компетентности и ответственности тогдашнего руководства России вообще, правительства и министерств финансов и экономики в частности.

Неспособность множества предприятий платить установленные налоги как-то компенсировалась многочисленными льготами по их уплате, устанавливаемыми многочисленными указами Президента РФ и постановлениями правительства РФ. Эти льготы подвергались в экономической литературе, особенно либерального направления, того времени резкой критике за их произвольность и потакание неэффективным собственникам, дезорганизующим к тому же бюджетный процесс. В этой критике было немало справедливого. Источником огромных злоупотреблений стало освобождение от уплаты таможенных пошлин организаций спортсменов, инвалидов и религиозных организаций, от уплаты пошлин были освобождены Главное управление охраны Президента и даже нефтяная промышленность<sup>297</sup>. Но в этих льготах был нередко и здравый смысл. Они, если и несовершенно, часто уродливо, **все же учитывали (чего не делало налоговое законодательство)** реальную платежеспособность отдельных предприятий и регионов. Но это означало фактически также и дезавуирование налоговой реформы. Огульное их опорочивание, как делают критики льгот и имеющих тот же экономический смысл субсидий и дотаций, на мой взгляд, неоправданно<sup>298</sup>.

В то же время многие возможности взыскания налогов не использовались. Речь идет прежде всего о налогообложении высокорентабельной сферы рыночных услуг и доходов состоятельных слоев населения, скрываемых от налогообложения. По оценке, возможно **субъективной, министра финансов РФ Бориса Федорова**, одного из самых талантливых деятелей российского правительства, «уклонение реально составляет не пятьдесят и даже не семьдесят пять процентов, а едва ли не девяносто процентов»<sup>299</sup>.

Одной из важнейших причин плохого сбора налогов Борис Федоров считал (и я с ним совершенно согласен) безобразное состояние налого-

<sup>296</sup> Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2003. С. 317.

<sup>297</sup> Там же. С. 317–320.

<sup>298</sup> Федоров Б. Пытаясь понять Россию. СПб., 2000. С. 111.

<sup>299</sup> Там же. С. 117.

вой (я бы добавил, и таможенной) службы, огромной по численности и отвратительной по качеству. Как пишет Федоров, «у нас самая большая в мире налоговая армия и нулевой результат»<sup>300</sup>. Энергичные попытки того же Бориса Федорова летом 1998 года изменить положение со сбором налогов закончились практически ничем и из-за сопротивления в правительстве и Госдуме, и из-за слабости налоговой службы и налоговой полиции.

Налоговую, как и таможенную, службу в рыночной экономике можно сравнить с ролью армии и служб безопасности в период войны. Они должны иметь преимущественное материальное положение и кадровое обеспечение. Между тем подавляющее большинство работников налоговой службы получали нищенскую зарплату, за которую невозможно было привлечь в нее квалифицированных работников (по этой причине среди налоговых инспекторов преобладали женщины). Такое положение легко было счесть за вредительство (глупость или измена, словами Милокова). Среди ее руководителей заметной фигурой с известными заслугами был в этот период лишь Борис Федоров. Единственно серьезное, что делалось в отношении налоговой службы, это быстрое расширение ее численности, с нескольких десятков тысяч в начале периода до почти 200 тысяч в конце периода. Но это обесценивалось низкими заработными платами налоговых инспекторов и низкой их квалификацией, ибо при такой заработной плате невозможно было привлечь в нее квалифицированных работников. Многие налоговые инспектора и их начальники компенсировали свою низкую заработную плату взятками от подопечных предприятий.

Аналогичные (если не большие) трудности наблюдались у таможенной службы. Практически она создавалась заново. Дело в том, что в командной экономике ее роль состояла в регистрации внешнеторговых грузов и проверке на наличие контрабанды физических лиц. Для этих задач достаточно было немногочисленной службы в пунктах пересечения границы. При создании таможенной службы РФ, помимо главной задачи организации взимания таможенных пошлин с физических и юридических лиц, для чего необходимо было создать внутренние таможенные пункты, стояла задача создания пограничных таможенных пунктов в новых границах РФ с бывшими государствами СССР. Понятно, что эти новые задачи требовали значительного расширения таможенной службы за счет высококвалифицированных работников и ее технического оснащения.

С количественной стороны эта задача была успешно решена. Численность таможенных работников увеличилась с 8 тысяч в начале периода до

<sup>300</sup> История таможенной службы (90-е годы XX века). URL: <http://musum.customs.ru>.

56 тысяч на 1 января 2000 года<sup>301</sup>. Согласно разработанной в начале 1992 года программе предусматривалось за 1992–1993 годы в дополнение к уже имеющимся 44 приграничным таможенным и 40 внутренним создать 227 таможен, из них 26 пограничных и 201 внутренних<sup>302</sup>. В связи с этим предполагалось дополнительно привлечь в таможенную службу 15 тысяч человек<sup>303</sup>. **Как видим, в количественном отношении эта задача была намного перевыполнена.**

Гораздо хуже обстояло дело в качественном отношении. Все 90-е годы не утихали скандалы в связи с огромными злоупотреблениями в таможенной службе РФ. Плохо оплачиваемые и малоквалифицированные таможенники и их начальники охотно брали взятки за занижение стоимости таможенных грузов. Несколько раз за этот период менялись главы таможенных комитетов, но скандалы не утихали. Притом, объем таможенных пошлин во много раз был меньше налоговых сборов при разнице в численности занятых лишь в 4 раза. Об отвратительной работе таможенной службы в этот период говорит огромное расхождение между показателями об объеме внешней торговли РФ по данным российской таможни и зеркальной статистикой зарубежных стран, о чем говорилось в главе 9. Соответственно занижались и таможенные платежи в бюджет. Справедливости ради следует отметить, что некоторые сотрудники налоговой службы все же добросовестно выполняли свои обязанности, о чем говорят факты нападения на них нарушителей налоговой дисциплины и даже убийства<sup>304</sup>. Об аналогичных явлениях среди таможенников не сообщалось.

Как видим, налоговое и таможенное законодательство и налоговая и таможенная службы в этот период очень плохо справлялись с фискальной функцией своей деятельности. Но еще хуже они справлялись со стимулирующей функцией. Часто экономисты даже говорят, что ее вообще не было или она даже носила дестимулирующий характер. Понятно, что чрезмерно высокие налоги не просто не стимулировали производство, они его часто просто уничтожали. Спасение приходило скорее от неисполнения или плохого исполнения налоговой и таможенной службами своих функций. Многие налоги и таможенные платежи собирались в недостаточном по сравнению со ставками объеме. Предприятия укрывали от обложения огромные доходы, а проверяющие органы не могли, а часто и не хотели их выявлять. Особенно это относится к сфере рыночных услуг, которые процветали в этот период за счет неуплаты налогов.

<sup>301</sup> Круглов А. председатель Государственного таможенного комитета РФ. Задачи таможенников России // Внешняя торговля. № 4–5. С. 4.

<sup>302</sup> Там же.

<sup>303</sup> Там же.

<sup>304</sup> Gustafson T. Capitalism: Russian-Style. 1999. P. 200.

## 12.2. Доходы, расходы и дефицит консолидированного бюджета Российской Федерации и расширенного правительства в 1992–1998 годы

### 12.2.1. Доходы бюджета консолидированного правительства

Необходимо напомнить, что в период командной экономики через бюджет перераспределялась большая часть ВВП. Это отражало огромную роль государства в управлении экономикой и социально-культурной жизнью и, что очень важно, огромные военные расходы. Так, даже в 1990 году доля расходов государственного бюджета СССР к ВВП составила 51,3 %<sup>305</sup>. Очевидно, что эта доля при переходе к рыночной экономике и ослаблении международной напряженности должна была снизиться в связи с уменьшением роли государства в экономике и сокращением военных расходов. Конкретную величину невозможно было заранее определить: даже в некоторых странах рыночной экономики (например, скандинавских странах) она была примерно такой же и даже больше из-за огромных социальных обязательств этих государств. Но российское государство, несмотря на высокие налоги, довольно быстро после начала исполнения бюджета на 1 квартал сумело реалистично оценить свои скромные возможности по их сбору (бюджет на 1992 году был представлен правительством в Верховный Совет 10 марта 1992 года). По моим подсчетам, основанным на планировавшемся в 1992 году дефиците консолидированного бюджета Российской Федерации на 1992 год и его доле в ВВП (245,3 млрд рублей и 3,6 % ВВП)<sup>306</sup> и размере планировавшихся расходов консолидированного бюджета (2,1 трлн рублей)<sup>307</sup>, доля расходов в ВВП планировалась в размере лишь 30,9 %. Для сопоставимости с прежними расходами бюджета к этим расходам необходимо добавить расходы многочисленных внебюджетных фондов, наиболее значительным из которых был Пенсионный фонд РФ, куда отчислялось 31,6 % от фонда заработной платы. В 1995 году расходы Пенсионного фонда составляли 88,7 трлн рублей, при ВВП в этом году, равном 1540 трлн рублей или 5,7 %<sup>308</sup>. Фонд социального страхования составил в этом году 17,5 трлн рублей, государственного фонда занятости населения 6,4 трлн рублей, обязательного медицинского страхования 14,2 трлн рублей<sup>309</sup>. Итого 38,1 трлн рублей, или 2,5 % ВВП, а вместе с Пенсионным фондом 8,2 %

<sup>305</sup> Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 15–16.

<sup>306</sup> Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 54.

<sup>307</sup> Там же. С. 198.

<sup>308</sup> Госкомстат России. Финансы России. М., 2000. С. 15, 68.

<sup>309</sup> Там же. С. 68, 69, 71.

ВВП. Остальные внебюджетные фонды были незначительными. Очевидно, что доля государственных расходов значительно сократилась по сравнению с советским периодом.

Показатели объема доходов консолидированного бюджета РФ в 1992–1998 годы в абсолютном и относительном выражении по официальным данным Росстата представлены в табл. 12.2.

Таблица 12.2

Показатели	1992	1995	1998
1. ВВП (трлн рублей)	19,0	1540,5	2696,3
2. доходы (трлн рублей)	5,33	437,0	686,8
3. доходы в % к ВВП	28,0	30,6	25,4
4. расходы (трлн рублей)	5,97	486,1	842,1
5. расходы в % к ВВП	31,4	34,0	32,0
6. дефицит (трлн рублей)	-0,64	-49,1	-155,2
7. дефицит в % к ВВП	-3,4	-3,2	-5,9

**Источники:** объем ВВП — Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения в России за 1999 г. М., 2000. С. 146; Доходы и расходы консолидированного бюджета РФ за 1992 г.; Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994. С. 270; за 1995–1998 гг.: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 31. Дефицит бюджета: там же.

Первое, что следует из таблицы 12.2, это низкая доля доходов бюджета по отношению к ВВП. Особенно это печально в свете того факта, что в данный период значительно сократился объем ВВП. При этом, в 1998 году эта доля оказалась даже ниже, чем в 1992 году, когда доходы собирались крайне неудовлетворительно. Положение усугублялось тем, что значительная часть доходов бюджета собиралась в эти годы в безденежной форме (бартером или взаимозачетами, разного рода суррогатами денег). Особенно это обстоятельство сказывалось на выплате заработной платы бюджетникам и пенсий, которые поэтому часто выплачивались с большими опозданиями. Намеченные в годовых бюджетах суммы доходов регулярно не выполнялись, даже несмотря на систематическое превышение фактических над прогнозируемыми при составлении бюджета темпов инфляции. Это невыполнение было катастрофическим в 1 квартале 1992 года, когда составленный бюджет по доходам пришлось сократить более чем на 40 %<sup>310</sup> уже в конце 1 квартала по итогам его

<sup>310</sup> Материалы к вопросу. Ук. соч. С. 33.

выполнения. Но даже в 1995–1998 годы лишь один бюджет из четырех оказался выполнен по доходам<sup>311</sup>.

Понятно, что при таком крайне неудовлетворительном сборе доходов низкими оставались и расходы бюджета, не обеспечивавшие самых минимальных нужд населения и общества, несмотря на растущий абсолютно и относительно дефицит бюджета. Это видно даже при сравнении с крайне низкими расходами бюджета в 1991 году. С учетом динамики ВВП за 1991–1998 годы<sup>312</sup> и изменения доли бюджетных расходов в ВВП (с 50 % до 32 %) расходы бюджета сократились за этот период почти в 2,4 раза  $(1 \times 0,5 : 0,66 \times 0,32) = 0,42$ . При оценке этих данных следует учесть три обстоятельства: 1) уменьшение величины военных расходов; 2) роль внебюджетных фондов, которые после 1991 года выполняли роль бюджетных расходов в СССР; 3) величина процентных расходов по обслуживанию государственного долга. К этим вопросам я вернусь при более детальном анализе расходов бюджета. Нужно также иметь в виду, что Росстат систематически недооценивал величину теневой экономики и, соответственно, объем ВВП. Конкретная величина этой недооценки вызывает споры среди экономистов. Правда, эта недооценка имела место и в отношении ВВП СССР и РСФСР, и на относительных показателях сокращения этой доли по сравнению с советским периодом это сокращение могло не отразиться. Но имеет значение для международных сравнений этой доли.

Требует уточнения и размер бюджетного дефицита. Если верить данным Росстата, то он по международным меркам не так уж велик: немногим более 3 % к ВВП, кроме 1998 года. Однако эксперты ОЭСР, используя международные стандарты определения бюджетного дефицита, установили, что его размеры были значительно больше. Так, в 1995 году он равнялся 6 %, а в 1996 году 8,8 % вместо 3,4 % по данным Росстата<sup>313</sup>.

Подробные данные о структуре доходов расширенного правительства (с включением внебюджетных фондов) РФ за 1992–1998 годы (в % к ВВП) представлены в табл. 12.3.

Таблица 12.3 позволяет расширить представление о роли государства в экономике РФ за счет включения внебюджетных фондов. Но и в этом случае его роль оказывалась несравненно меньше, чем в советский период. Вместе с тем, обращает на себя внимание тот факт, что данные о доходах консолидированного бюджета по отношению к ВВП в таблицах 12.2 и 12.3 существенно расходятся в связи с наличием неналоговых поступлений в бюджет.

<sup>311</sup> Финансы России. М., 2000. С. 34–36.

<sup>312</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Ростов-на-Дону, 2012. С. 311.

<sup>313</sup> Экономические обзоры ОЭСР Российская Федерация. 1997. С. 72–74.

Таблица 12.3

## Доходы расширенного правительства РФ в 1992–1998 (в % к ВВП)

Статьи доходов	1992	1995	1998
1. Подоходный налог с физических лиц	2,3	2,3	2,6
2. Налог на прибыль предприятий	8,3	7,4	3,6
3. НДС	10,5	6,0	5,8
4. Акцизы	1,1	1,5	2,4
5. Налог на имущество	0,3	1,0	1,7
6. Платежи за пользование недрами	1,1	0,6	0,8
7. Налоги на внешнюю торговлю	3,7	1,5	1,4
8. Прочие налоги	0,8	2,3	1,7
9. Итого налоговых поступлений в консолидированный бюджет (1+2+3+4+5+6+7+8)	28,8	22,8	21,7
10. Поступления во внебюджетные фонды	9,3	8,5	9,4
11. Налоговые поступления в бюджет расширенного правительства	38,1	33,4	31,1

*Источник:* Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2003. С. 347.

Данные таблицы 12.3 позволяют расширить оценку объема и структуры государственных доходов РФ за счет данных за весь период. Очевидна низкая роль подоходного налога в общих доходах. Нормализовалось соотношение между величиной НДС и налога на прибыль. Аномально низкая доля налога на прибыль в 1998 году, очевидно, является результатом кризиса 1998 года. Роль акциза, по-прежнему невысокая, все же росла за счет увеличения ставок и лучшего сбора. Росла и доля налога на имущество в связи с переоценкой основных фондов. Она могла быть значительно больше при объективной оценке основных фондов хозяйственных субъектов (она была занижена, по нашим подсчетам, как минимум в 4–5 раз) и большими нормами налога на имущество физических лиц и оценке этого имущества не по инвентарной, а рыночной стоимости, превышавшей инвентарную в десятки раз. Но последнее, как и в связи с подоходным налогом, напрямую затрагивало интересы правящего слоя и было для него неприемлемо. Удручающе низкими оставались доходы от внешней торговли при ее огромной роли в экономике РФ в этот период и высокой доходности для многих отраслей экономики. Здесь сказались низкие ставки таможенных пошлин и чудовищные пороки работы таможенной службы. Не помогла даже отмена в 1995 году льгот по таможенным платежам для обществ инвалидов, спортсменов и афганцев (но не Российской Православной Церкви). Сказалось

и то, что как раз в 1998 году из-за низких цен на нефть и другие сырьевые товары экспортные таможенные пошлины вообще не взимались или взимались в ничтожном объеме<sup>314</sup>. В прочих налогах важную роль играли доходы от приватизации имущества. Здесь сказалась распродажа имущества по фантастически заниженной стоимости. Если бы оно продавалось по рыночной стоимости, доходы могли бы быть во много раз больше. В 1995 году от реализации принадлежащего государству имущества выручено лишь 0,5 % ВВП, а в 1998–1999 годы 0,7 %<sup>315</sup>. Вопрос о размере внебюджетных фондов мною будет изложен при рассмотрении расходов расширенного правительства.

Важное значение имеет вопрос о тяжести налогообложения отдельных отраслей экономики. Расчет этого отношения представлен в табл. 12,4.

Таблица 12.4

**Расчет тяжести налогообложения отдельных отраслей экономики в 1998 году**

Отрасли экономики	Поступления в бюджет (млрд рублей)	Валовая добавленная стоимость (млрд рублей)	Поступления в бюджет в % к валовой добавленной стоимости
Всего, в том числе	249,8	2383,3	10,4
1. промышленность	103,0	716,1	14,3
2. сельское хозяйство	2,5	137,2	1,8
3. строительство	11,4	176,4	6,5
4. транспорт	21,5	212,3	10,1
5. связь	15,8	47,3	33,4
6. торговля и общественное питание	33,8	490,0	6,9
7. жилищно-коммунальное хозяйство	9,2	96,9	9,5
8. прочие	52,6	506,8	10,4

**Источники:** Поступления в бюджет: Финансы России. М., 2000. С. 128; Объем валовой добавленной стоимости по отраслям: Национальные счета России в 1995–2002. М., 2002. С. 60.

**Примечание:** прочие — исчислено как разница между общими итогами и суммой перечисленных в таблице отраслей экономики.

Таблица 12.4 подтверждает высказанные в параграфе 12.1 соображения о грубой необоснованности обложения доходов отдельных отраслей

<sup>314</sup> Обзор экономической политики России за 1999 год. М., 2000. С. 231.

<sup>315</sup> Финансы России. Ук. соч. С. 22, 25.

экономики. Особенно это относится к торговле и общественному питанию. Мало того, что их обложение даже по официальным данным было в полтора раза ниже, чем в среднем по экономике. Наши расчеты показывают, что объем валовой добавленной стоимости в этой отрасли даже после поправок Росстата на теневую деятельность был значительно недооценен<sup>316</sup> и, следовательно, реально норма обложения валовой добавленной стоимости была еще ниже. Сказанное относится и к «прочим отраслям», где преобладали другие высокорентабельные отрасли рыночных услуг. В то же время явно «переобложены» были доходы дышащего на ладан жилищно-коммунального хозяйства. «Переобложены» были и доходы промышленности. В этот период в связи с низкими ценами на нефть невелика была даже реальная доходность топливной промышленности. Обрабатывающая промышленность была просто убыточна. И в целом отрасль была в 1998–2000 годы убыточна<sup>317</sup>. Просто преступно было взимать налоги с сельского хозяйства. Чрезмерным было и обложение строительства и транспорта. В то же время следует отметить высокое обложение связи, которое было оправдано в связи с ее высокой рентабельностью в этот период, и высокую налоговую дисциплину отрасли. И общее обложение отраслей экономики было чрезмерным из-за низких подоходных налогов и доходов от приватизации.

### 12.2.2. Расходы бюджета расширенного правительства

Структура расходов бюджета расширенного правительства РФ в 1992–1998 годы и СССР в 1990 году представлена в табл. 12.5.

Таблица 12.5

#### Расходы бюджета расширенного правительства РФ за 1992–1998 годы и правительства СССР в 1990 году (в % к ВВП)

Статьи расходов	1990	1992	1995	1998
Расходов всего, в том числе	51,8	33,0	31,6	30,9
Государственное управление и местное самоуправление	0,5	0,6	0,8	1,1
Международная деятельность	3,0	Н.д.	1,8	0,6
Национальная оборона	7,0	4,7	3,2	2,4

<sup>316</sup> Как было показано в параграфе 6.2.1.1: Из-за этого только розничная торговля в 1998 году имела возможность выплатить налоги на сумму 117 млрд рублей вместо 12 млрд рублей.

<sup>317</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России. Ук. соч. Т. 3. Ч. 1. С. 357.

Окончание табл. 12.5

Статьи расходов	1990	1992	1995	1998
Правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности государства	Н.д.	1,3	1,8	1,7
Народное хозяйство	19,7	11,4	8,8	6,2
Социально-культурная деятельность	17,0	7,6	8,4	9,0
Обслуживание государственного долга	0,7	Н.д.	1,8	5,5
Расходы целевых бюджетных фондов	-	-	1,1	1,6
Прочие расходы	4,6	4,4	3,9	2,8

**Источники:** СССР в 1990 году. Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991. С. 5, 16; РФ в 1992 году: Министерство финансов РФ. Российские финансы в 1993 году. 1994. С. 49; РФ в 1995–1998 годы: Финансы России. М., 2000. С. 22, 25; Расходы по обслуживанию внешнего государственного долга СССР в 1990 году: *Борисов С.М.* Русский рубль. М., 1997. С. 233; Перевод из долларов в рубли по курсу 1,8 рублей за доллар.

Таблица 12,5 показывает огромную разницу и в объеме, и в структуре расходов бюджета СССР и РФ и изменения структуры расширенного бюджета РФ в данный период.

О причинах падения доли расходов бюджета в ВВП в постсоветский период уже говорилось выше. Следует только иметь в виду, что их надо оценивать с учетом объема внебюджетных фондов, в связи с чем его воздействие на развитие экономики и особенно уровень жизни населения несколько уменьшалось. Тем не менее, надо иметь в виду, что РФ приходилось в этот период в результате огромного сокращения расходов с трудом делить сократившийся пирог между многочисленными претендентами. Из таблицы 12.5 видно, какие сферы экономики стали наибольшими жертвами сокращения. В наибольшей степени (в 5 раз) сократилась доля расходов на международную деятельность, прежде всего на экономическую и военную помощь союзникам РФ из числа бывших союзников СССР и бывших стран СССР — стран СНГ. Это обстоятельство, облегчая возможности финансирования других статей расходов, конечно, ослабляло международные позиции России. Доля расходов на оборону сократилась в относительном выражении меньше (более 3 раз), в абсолютном выражении, даже по официальным данным, намного больше в связи с их большей долей в ВВП (на 4,6 процентных пункта). Можно, однако, уверенно утверждать, что реальное сокращение этих расходов было намного больше, чем следует из приведенных данных. Дело в том, что величина военных расходов СССР в исходном году очень существенно преуменьшалась из-за заниженных цен на военную технику, занимавших

большую часть военных расходов СССР. Они, в свою очередь занижались прежде всего из-за заниженных цен на материалы, используемые для выпуска военной техники. Только в качестве примера: внутренняя цена на алюминий была в десятки раз ниже мировой из-за заниженной цены на электроэнергию (и заниженной амортизации). В постсоветский период значительно выросла относительная цена на сырье и материалы и, соответственно, на военную технику. Эта цена все еще была конкурентоспособна на внешнем рынке из-за заниженного курса рубля (возможно, кроме периода 1996–1998 годы), но не позволяла закупать военную технику. В связи с этим ее закупки к концу данного периода были сведены почти к нулю. Очень серьезно в этот период сократилась численность Вооруженных сил, оплата кадровых военнослужащих и расходы на НИОКР. Вместе с тем, военные расходы стали отражать реальную их роль в ВВП. С учетом оценок реальной величины военных расходов в СССР (более 20 % ВВП) можно утверждать, что реальная их величина сократилась чуть ли не в 10 раз, то есть намного больше других статей расходов бюджета. Даже с учетом явно завышенной величины военных расходов СССР и больших запасов военной техники, доставшихся от СССР, такое снижение могло в будущем привести к заметному ослаблению оборонного потенциала страны и угрозам национальной безопасности. К концу периода расходы на оборону достигли минимально допустимого уровня с точки зрения национальной безопасности и дальнейшее их сокращение было уже недопустимо.

Более чем в 3 раза относительно сократились расходы на народное хозяйство. Это объяснялось огромным сокращением государственных капиталовложений в экономику и субсидий в убыточные отрасли экономики, особенно сельское хозяйство и угольную, промышленность.

Начиная с 1995 года в расходах бюджета все большее место занимает обслуживание государственного долга. В 1990 году эти расходы ограничивались выплатой процентов по внешнему государственному долгу, поскольку основная часть внутреннего государственного долга (Сбербанку СССР) не была легализована, как это называет Борис Федоров<sup>318</sup>. Тем не менее, уже в 1992 году в бюджете на 1992 год предусматривались немалые средства на обслуживание государственного внутреннего долга в размере примерно около 3 % всех расходов консолидированного бюджета<sup>319</sup>. С учетом предусмотренной доли расходов бюджета в ВВП в размере 30,9 % речь идет об 1 % от ВВП. Если сюда добавить

<sup>318</sup> Российские финансы в 1993 году. Ук. соч. С. 64; Возникает вопрос: как Сбербанк СССР в этих условиях покрывал свои расходы по содержанию огромного персонала и другие расходы, включая проценты по вкладам, если основная часть его кредитов систематически предоставлялась государственному бюджету на беспроцентной основе. Очевидно, за счет множества осуществлявшихся Сбербанком расчетов для населения на комиссионной основе и процентов по счетам в Госбанке. Но ясности здесь нет: ни баланс Сбербанка СССР, ни структура его доходов и расходов в советское время не публиковались.

<sup>319</sup> Материалы к вопросу. Ук. соч. С. 197.

расходы по обслуживанию внешнего долга, речь может идти об уровне в 1,8 % от ВВП — на уровне 1995 года. Какова была эта доля фактически, неясно. Качественный скачок в расходах на обслуживание государственного долга произошел после 1995 года в связи с огромным ростом самого долга и высокими процентами по внутренним и внешним займам. Понятно, что потребность в расходе 5,5 % ВВП вместо 1,8 % в 1995 году на обслуживание госдолга очень серьезно изменила структуру расходов бюджета. Именно этим объясняется резкое сокращение в этом году относительных расходов на оборону и международную деятельность. Расходы на обслуживание государственного долга в этом году почти сравнялись с дефицитом консолидированного бюджета РФ.

Объем расходов на социально-культурные нужды необходимо рассматривать вместе с расходами внебюджетных фондов. Бюджетные расходы на социально-культурные мероприятия относительно ВВП упали по сравнению с советским периодом катастрофически: с 17 % в 1990 году до 9 % в 1998 году. В абсолютном выражении падение было еще больше, так как сам ВВП сократился на треть. Однако, с учетом внебюджетных фондов социальной направленности, сокращение было не столь значительным. В 1998 году расходы Пенсионного фонда составили 160,5 млрд рублей<sup>320</sup>, фонда социального страхования 31,1 млрд рублей<sup>321</sup>, фонда занятости населения 6,6 млрд рублей<sup>322</sup>, федерального фонда обязательного медицинского страхования 1,3 млрд рублей<sup>323</sup>, территориальных фондов обязательного медицинского страхования 30,3 млрд рублей<sup>324</sup>. Итого по всем внебюджетным фондам социальной направленности 229,8 млрд рублей, что составило по отношению к ВВП в этом году (2725,8 млрд рублей<sup>325</sup>) 8,2 %. Вместе с расходами бюджета на социально-культурные мероприятия это составляет 17,2 % от ВВП, то есть относительно даже больше, чем в СССР в 1990 году. В абсолютном выражении это означает их сокращение примерно на треть — много, конечно, но как будто не смертельно. Тем не менее, именно в этот период даже не жалобы, а просто крик отчаяния на недостаточность ассигнований на социально-культурные ассигнования был всеобщим. Зарботки работников этой сферы были ничтожными, оснащение их новым оборудованием практически прекратилось. Моя гипотеза состоит в том, что это противоречие объяснялось чудовищными хищениями средств в этой сфере чиновниками всех уровней.

<sup>320</sup> Финансы России. Ук. соч. С. 68.

<sup>321</sup> Там же.

<sup>322</sup> Там же. С. 69.

<sup>323</sup> Там же. С. 71.

<sup>324</sup> Там же.

<sup>325</sup> Там же. С. 15.

### 12.2.3. Государственный долг РФ и задолженность Российской Федерации в 90-е годы

Заимствование средств бюджетами разных уровней и обслуживание и погашение этих заимствований в 90-е годы являлись острейшими экономическими проблемами. Эти проблемы РФ унаследовала от позднего СССР и еще больше усилила. В этом отношении, к сожалению, поздний СССР и РФ шли в русле общемировых тенденций своего времени, перекладывая свои проблемы на плечи последующих поколений.

Уже на закате перестройки внешний долг СССР достиг такого значительного уровня, что его погашение и обслуживание без значительного сокращения внутреннего потребления, на которое власти не хотели идти, оказывалось невозможным. Уже в 1990–1991 годы вследствие этого пришлось пойти на перенос платежей и отсрочку в погашении кредитов, хотя и в небольших еще размерах<sup>326</sup>. Это уже были признаки банкротства по внешним долгам. Тем не менее, внешние кредиты все еще предоставлялись в довольно значительных размерах (42,4 млрд долларов за 1990–1991 годы<sup>327</sup>), видимо, в надежде на улучшение платежного баланса и по политическим соображениям, чтобы поддержать политические и экономические реформы в СССР.

РФ после роспуска СССР, без серьезного обдумывания и анализа, приняла на себя выплату внешней задолженности советского государства, правда, вместе с внешними активами, оказавшимися внушительными по объему, но сомнительными по качеству. Проблема внешней задолженности усугублялась тем, что большая ее часть носила краткосрочный характер.

Наряду с внешними заимствованиями РФ унаследовала и внутренние заимствования бюджета СССР, приходящиеся на территорию РФ частично в виде внутренних выигрышных займов, но преимущественно в виде задолженности ЦБ РФ на финансирование дефицита бюджета СССР за счет Сбербанка СССР. Единственное указание в экономической литературе на размер этой задолженности определяет ее в размере 128 млрд рублей на 1 января 1994 года<sup>328</sup>, что относилось, очевидно, и к 1 января 1992 года, поскольку она не выплачивалась в предыдущие годы и не была даже легитимирована до 1993 года.

Попытаемся определить общий объем задолженности РФ на начало ее самостоятельного государственного существования. Внешний долг СССР, унаследованный РФ, составил на начало 1992 года примерно 100 млрд

<sup>326</sup> Борисов С.М. Русский рубль. М., 1997. С. 234.

<sup>327</sup> Там же.

<sup>328</sup> Российские финансы в 1993 году. 1994. С. 65.

долларов<sup>329</sup>, или 170 млрд рублей по официальному коммерческому курсу рубля. Однако очевидно, что этот курс, ориентированный на паритет покупательной способности рубля, в результате огромной инфляции 1991 года должен был вырасти в среднем в 2,5–3 раза за 1991 год. К концу года этот рост мог составить и 5 раз. Тогда в рублях он составлял 500 млрд рублей. Вместе только с задолженностью Сбербанку он составил примерно 628 млрд рублей, или 63 % от ВВП в 1991 году (1 трлн рублей), величина по международным меркам вполне умеренная. Однако особенность РФ состояла в том, что основная часть этой задолженности (более 80 %) приходилась на внешнюю задолженность, и ее погашение и обслуживание зависели от состояния платежного баланса и золотовалютных запасов РФ. Последние находились на крайне низком уровне: лишь несколько миллиардов долларов<sup>330</sup>. Что касается объема экспорта в страны с конвертируемой валютой, то для его характеристики достаточно сказать, что в 1992 году он составил в развитые капиталистические страны (основные поставщики конвертируемой валюты) всего лишь 23,2 млрд долларов<sup>331</sup> при примерном равенстве экспорта и импорта в эти страны в том году. Даже добавление сюда стран бывшего СЭВ, с которыми с 1991 года перешли на торговлю в конвертируемой валюте, положения не изменит, так как основная ее часть приходилась на бартер<sup>332</sup>. Между тем, на 1992 год приходилось платежей по внешнему долгу в размере около 21 млрд долларов<sup>333</sup>, или почти равных всей выручке РФ от экспорта в зону конвертируемой валюты. РФ, в сущности, оказалась банкротом, пусть преимущественно не по своей вине.

Очевидно, что у кредиторов РФ не оставалось выбора, кроме предоставления РФ отсрочки в наступивших платежах по советскому долгу (но не процентов). Эти отсрочки систематически предоставлялись в течение 1992 года<sup>334</sup>. Такая практика продолжалась и в 1993 году. Общая сумма неплатежей, просрочек, переноса платежей составила в 1992 году 14,1 млрд долларов, в 1993 году 17,3 млрд долларов<sup>335</sup>, всего за эти два года 31,4 млрд долларов. Понятно, что эти переносы платежей существенно облегчили ситуацию с внешней задолженностью России. В эти же два года России были предоставлены, несмотря на неуплаты по старым, новые кредиты на общую сумму 22,6 млрд долларов<sup>336</sup> и оказана гуманитарная помощь на 4 млрд дол-

<sup>329</sup> Потемкин А. Виртуальная экономика. М., 2000. С. 274.

<sup>330</sup> Борисов С.М. Ук. соч. С. 235–236.

<sup>331</sup> Рассчитано по: Госкомстат России. Социально-экономическое положение Российской Федерации в 1992 году. М., 1993. С. 37; Весь российский экспорт 38,1 млрд долларов доля и доля промышленно развитых стран в товарообороте 61 %.

<sup>332</sup> Там же.

<sup>333</sup> Материалы к докладу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992. С. 149.

<sup>334</sup> МБРР Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. М., 1994. С. 84–85.

<sup>335</sup> Борисов С.М. Ук. соч. С. 278.

<sup>336</sup> Там же.

ларов<sup>337</sup>. Общая сумма временной помощи России в эти два самые трудные для нее года составила, таким образом, 58 млрд долларов.

В 1994–1996 годы реструктуризация советского долга производилась ежегодно<sup>338</sup>.

Очень серьезная реструктуризация внешнего долга Парижскому (государственные) и Лондонскому клубу (коммерческие долги) кредиторов была произведена в 1996–1997 годах. Из 42 млрд долга Парижскому клубу, преимущественно краткосрочного, объем погашения на 1996–1998 годы был незначителен, а в 1999–2004 годы погашению подлежали лишь 8 млрд долларов<sup>339</sup> долга, или менее 1,5 млрд долларов в год. Очень льготными были и условия реструктуризации долга Лондонскому клубу<sup>340</sup>. Может показаться, что кредиторы России проявили огромную щедрость, проведя реструктуризацию советского долга. Они при этом, безусловно, понесли немалые потери. Но в целом для капиталистического мира приобретения от развала СССР в виде притока нелегального на сотни миллиардов долларов капитала и возможности сокращения военных расходов в десятки раз превышали эти потери. Да и сами банки получили благодаря российским вкладчикам и приобретению государственных ценных бумаг (даже несмотря на дефолт 1998 года) огромные доходы. В то же время частичное погашения советских и российских займов все же производилось и в этот период. Так, за 1994–1998 годы из подлежащих к оплате 84,5 млрд долларов внешнего долга было погашено вместе с процентами 33,9 млрд долларов<sup>341</sup>, или 40,1 %.

В 1994–1998 годы России были предоставлены новые займы еще, как минимум, на 23 млрд долларов (исчислено исходя из размера внешнего долга России на начало 1999 года в размере 45,3 млрд долларов<sup>342</sup> без учета погашения в течение 1994–1998 годы). При этом максимальный объем внешних займов пришелся на 1998 год, когда он достиг свыше 14 млрд долларов<sup>343</sup>. Общая же сумма внешней задолженности РФ на конец 1998 года составила примерно 130–140 млрд долларов<sup>344</sup>.

После 1994 года началось наращивание внутреннего долга РФ. Причины этого и размеры приводились в параграфах 2.5.2 и 12.2.2. Не стану здесь повторяться. Отмечу только соотношение между внутренними и внешними источниками финансирования дефицита федерального бюджета в 1995–1998 годы. Они представлены в табл. 12.6.

<sup>337</sup> Там же.

<sup>338</sup> Гилман М. Дефолт, которого могло не быть. М., 2009. С. 104.

<sup>339</sup> Бюро экономической политики. Обзор экономической политики за 1999 год. М., 2000. С. 195.

<sup>340</sup> Там же. С. 195–196.

<sup>341</sup> Потемкин А. Ук. соч. С. 278–279.

<sup>342</sup> Потемкин А. Ук. соч. С. 275.

<sup>343</sup> Там же. С. 277.

<sup>344</sup> Там же. С. 274.

Таблица 12.6

**Источники финансирования дефицита федерального бюджета РФ  
в 1995–1998 годы (в трлн рублей до 1998 года,  
млрд рублей в 1998 году)**

Показатели	1995	1996	1997	1998
1. общее финансирование, в том числе	43,1	79,7	93,2	146,3
2. внутреннее	19,7	47,6	39,7	61,2
3. то же в % к общему финансированию	45,7	59,7	42,2	41,8
4. внешнее	23,4	32,1	53,5	55,1
5. то же в % к общему финансированию	54,2	40,2	57,0	37,6

*Источник:* Финансы России. М., 2000. С. 36–37.

Настораживает расхождение между этими данными и данными банковской статистики за 1998 год относительно размера финансирования дефицита федерального бюджета за счет внутренних источников за январь–август 1998 года (с сентября 1998 года в связи с дефолтом прекратился в 1998 году выпуск государственных ценных бумаг). Согласно последним данным, в январе–августе 1998 года размер финансирования дефицита государственного бюджета за счет внутренних источников равнялся -6,5 млрд рублей<sup>345</sup>. Как раз последние данные выглядят более правдоподобными. Дело в том, что «во второй половине лета новые выпуски гособлигаций практически никто не покупал. В июле было погашено госбумаг на 20 млрд рублей. В августе предстояло погасить еще на 13 млрд рублей»<sup>346</sup>. Таким образом, внутренний госдолг из источника финансирования дефицита госбюджета стал источником его роста, финансировавшегося за счет внешних займов и сокращения золотовалютных резервов. Долго это продолжаться не могло и закончилось дефолтом 17 августа 1998 года.

Возможно, расхождения в данных о финансировании дефицита федерального бюджета в 1998 году объясняются тонкостями бюджетной статистики.

Наиболее бросающейся в глаза тенденцией в источниках финансирования дефицита федерального бюджета является относительно высокая доля внутренних источников финансирования, которая была незначительной в предшествующий период, что могло свидетельствовать о большей зрелости российской экономики и ее финансовой системы. Но эта попытка оказалась весьма дорогостоящей ввиду высоких процентных ставок по гособлигациям и недолговечной, что как раз свидетельствовало о слабости российской экономики и ее финансовой системы.

<sup>345</sup> Там же. С. 168.

<sup>346</sup> Там же. С. 170.

Попытаюсь определить общую тяжесть государственной задолженности России в конце рассматриваемого периода. Рассчитаю ее в двух вариантах: максимальном и минимальном. В качестве максимального возьму весь внешний долг России. Он равнялся на конец 1998 года в среднем 135 млрд долларов, или при курсе рубля к доллару на конец 1998 года в размере 20,65 рублей за доллар<sup>347</sup> 2788 млрд рублей. Объем внутреннего государственного долга составил на конец 1998 года 385 млрд рублей. Итого весь долг составил 3173 млрд рублей, из которых на внутренний долг приходилось лишь 12,1 %. ВВП России в 1998 году составил 2725,6 млрд рублей<sup>348</sup>. Таким образом, общий долг составил 116 % к ВВП — критически высокую по международным стандартам величину.

Другая, минимальная и намного более реалистичная оценка включает в государственный долг, подлежащий выплате в обозримом будущем, лишь не отсроченные внешние долги России. И тогда он составит в рублях 935(45,3x20,65) млрд рублей внешнего долга плюс 385 млрд рублей внутреннего долга. Итого 1320 млрд, или 48,4 % ВВП в 1998 году, величина совсем не большая по международным меркам. При таком объеме задолженности становится необъяснимым и подозрительным дефолт 1998 года. Однако такая «валовая» оценка упрощает тяжесть государственного долга РФ. Она не учитывает нескольких важных факторов. Прежде всего, то обстоятельство, что долги РФ носили краткосрочный характер. Это вполне очевидно относилось к внутреннему долгу, но также, хотя и в меньшей степени, к внешнему долгу. Так, на 1999 год резко возрастали расходы по обслуживанию (в данном случае, сюда помимо процентных платежей относится и погашение долга). «Если в 1997 г. и 1998 г. обслуживание внешнего долга составило 5,9 и 7,8 млрд долларов соответственно (хотя часть обязательств в 1998 г. не была выполнена), то в 1999 г. платы по графику составили уже 17 млрд долларов. Полное обслуживание долга потребовало бы при этом использования порядка 90 % всех планировавшихся доходов федерального бюджета (около 10 % ВВП). В последующие годы ситуация не улучшится — обязательства по обслуживанию внешнего долга не уменьшатся»<sup>349</sup>. Это привело бы к необходимости уменьшения непроцентных расходов до 6 % ВВП (вместо фактических 6 %)<sup>350</sup>. За отсутствием первичных данных о графике платежей внешнего долга, приходится полагаться на данные близкого к правительству Бюро экономического анализа. К платежам на сумму 351 млрд рублей по внешнему долгу (17x20,65) необходимо добавить почти такую же сумму внутреннего долга (без процентов) в отсутствие новых

<sup>347</sup> Финансы России. Ук. соч. С. 287.

<sup>348</sup> Там же. С. 15.

<sup>349</sup> Бюро экономической политики. Обзор. Ук. соч. С. 193.

<sup>350</sup> Там же.

заимствований. Это в сумме превышает все доходы бюджета в 1998 году и составляет 60 % доходов бюджета в 1999 году<sup>351</sup>, значительно выросших после огромной девальвации рубля и роста цен после этой девальвации, в 1999 году. К сказанному надо добавить, что значительная часть доходов федерального бюджета РФ поступала в неденежной форме, а кредиторам нужны были только денежные платежи. Отсюда следует, что дефолт был, как будто, неизбежен (имеются и другие точки зрения). Альтернативой ему было: 1) своевременная реструктуризация долга; 2) тоже своевременная резкая девальвация рубля; 3) получение значительного внешнего займа на рефинансирование долга. Первые два пункта из-за некомпетентности российского руководства не были осуществлены, а третий был осуществлен с большим опозданием в июле 1998 года, благодаря получению займа от МВФ в размере 4,5 млрд долларов, судьба которого до сих пор не совсем ясна даже самому МВФ (то ли использован по назначению, то ли разворован).

Помимо внешней задолженности РФ имела значительные кредитные активы, доставшиеся ей в наследство от СССР. В общей сумме они были к концу 1998 года примерно равны задолженности РФ — 150 млрд долларов 57 странам мира<sup>352</sup>. Беда с этой задолженностью состояла в том, что в значительной степени она приходилась на страны с крайне низкой платежеспособностью: кредиты предоставлялись Советским Союзом преимущественно по политическим мотивам. По компетентной оценке Александра Потемкина, «более половины общей суммы задолженности иностранных государств перед Россией представляет собой либо безвозвратную задолженность, либо задолженность, которая может быть погашена лишь частично и в неопределенные сроки»<sup>353</sup>. Но и за вычетом этой части задолженности оставался немалый объем возвратной задолженности. Однако возвращалась внешняя задолженность России крайне плохо, намного хуже, чем сама Россия возвращала свои долги. Так, в 1994–1998 годы России должны были быть возвращены долги на сумму 62,3 млрд долларов, фактически было возвращено долгов на сумму 10,2 млрд долларов<sup>354</sup>, или шестая часть. Даже с учетом наличия безнадежных и почти безнадежных заемщиков мизерная величина. В экономической литературе и публицистике деятельность российских властей по взысканию причитающейся ей внешней задолженности освещалась крайне слабо. Рискну на основе приведенных данных выдвинуть гипотезу, что упомянутую деятельность лучше всего охарактеризовать как бездеятельность. К тому же СМИ неоднократно сообщали, что многие российские высокопоставленные чиновники использовали переговоры о внешней задолженности России как способ крупно обогатиться.

<sup>351</sup> Финансы России. Ук. соч. С. 15.

<sup>352</sup> Потемкин А. Ук. соч. С. 277.

<sup>353</sup> Там же. С. 278.

<sup>354</sup> Там же. С. 280.

## Заключение

Дефолт 1998 года поставил жирную точку на государственных финансах России в 90-е годы. Главный вывод, который следует из истории государственных финансов 90-х годов, это банкротство государства как регулятора экономики России. Поистине государство оказалось самой разрушительной силой в экономике России в этот период. Только в этом смысле российские либералы оказались правы. Но обанкротилось именно **их** государство. Оно в части экономического блока правительства и президентской администрации комплектовалось их кадрами и следовало их теоретическим концепциям.

Банкротство государства проявилось прежде всего в решающей его внутренней экономической функции — сборе налогов и таможенных пошлин. Оно не смогло их собрать ни в объеме, необходимом для функционирования общества, ни в соответствии с платежеспособностью отдельных отраслей экономики и слоев общества. В результате были разрушены многие отрасли экономики и ввергнуты в нищету десятки миллионов людей, при роскошной жизни нескольких сот тысяч. Не собрав необходимого количества доходов, государство форсировало внешние и внутренние заимствования, не подумав, как их возвращать. Оно бездумно взяло на себя все обязательства СССР и не сумело мобилизовать его внешние финансовые активы. Дефолт 1998 года явился расплатой за эту некомпетентную экономическую политику.

Сказанное не означает, что не наблюдалось ни малейшего прогресса в этой области, хотя именно здесь он был наименьшим. Худо-бедно сформировалась инфраструктура **государственных финансов: налоговая и таможенная служба, казначейство**. Появился цивилизованный рынок государственных ценных бумаг. Произошли некоторые положительные изменения в налоговом и таможенном законодательстве, лучше, точнее, по сравнению с первыми годами, стали составляться и исполняться федеральный бюджет и бюджеты территорий. Но эти положительные изменения были намного меньше негативных явлений в этой области. Вопрос заключался в том, сумеет ли российское государство извлечь урок из дефолта 1998 года.

## Глава 13. Модернизация и демодернизация российской экономики и общества в 90-е годы

Экономические и общественные реформы в СССР и России, начиная с перестройки, ставили себе целью модернизировать российское общество и экономику. То обстоятельство, что СССР с начала 80-х годов оказался в состоянии общественной и экономической стагнации, как раз и сигнализировало о недостаточной модернизованности советского общества и экономики. Перестройка, объявленная в 1985 году, должна была в рамках социализма модернизировать общество. При отдельных достижениях в этой области, для экономики перестройка обернулась преимущественно ее глубокой демодернизацией<sup>355</sup>. Оппозиционные КПСС политические течения связывали неудачу перестройки в модернизации с препятствиями, создаваемыми правящей в СССР Коммунистической партией. Отстранение КПСС от власти после августа 1991 года и проведение радикальной экономической реформы, думалось, наконец открывало дорогу для подлинной модернизации общества и экономики. Действительность 90-х годов оказалась очень далекой от этой мечты. На практике произошло, как и в период перестройки, совершенно противоположное: демодернизация возобладала над модернизацией. Пусть и на возможно исторически ограниченное, но очень немалое время.

Я попытаюсь показать на основе изложенного в предыдущих главах соотношение между модернизацией и демодернизацией в 90-е годы. Начну с демодернизации, как преобладающей тенденции. **Но прежде напомню, какие элементы и черты советского общества характеризовались как модернизационные и демодернизационные**<sup>356</sup>.

К модернизационным (ввиду общеизвестности этих составляющих опишу их очень кратко) относились: высокий образовательный уровень населения, преобладание городского населения, высокий уровень развития ряда наукоемких отраслей экономики (наука, высшее образование в ряде учебных заведений, ряд отраслей промышленности и транспорта), некоторые черты

<sup>355</sup> Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010.

<sup>356</sup> Более подробно этот вопрос изложен в статье: Ханин Г.И. Только ли демодернизация происходила в России последние 20 лет // ЭКО. 2010. № 9.

бытовой культуры, относительно современное здравоохранение, средний уровень доходов населения, продолжительность рабочего дня и т. д.

К демодернизационным относится прежде всего авторитарная политическая система и система общественных отношений, по многим характеристикам напоминающая феодальную. Целый ряд отсталых, маломеханизированных отраслей экономики (многие отрасли сельского хозяйства, строительства, ЖКХ). Удручающее состояние шоссейных дорог. Крайне слабое развитие сферы услуг. Низкая бытовая культура. Только в качестве наиболее яркого и крайнего примера можно привести жуткое состояние общественных туалетов в городах и личных туалетов в сельской местности. Унизительный дефицит потребительских товаров и бытовых услуг. Низкая гражданская и экономическая активность основной части населения. Обращу особое внимание на низкую экономическую активность, характерную для традиционного общества с низкими потребностями. Эту черту российского общества пытался преодолеть без особого успеха капитализм и с гораздо большими колоссальными усилиями и давлением сталинский социализм, но устранение этого давления в послесталинский период вернуло его почти в прежнее состояние для основной части населения, помимо творческих людей. Многие демодернизационные черты поведения и менталитета имели вековые традиции, что крайне затрудняло их преодоление.

Без большого преувеличения можно сказать, что столь кричащего противоречия между модернизационными и демодернизационными чертами экономики и общества не знала ни одна другая страна мира. Причина очевидна: в модернизацию наиболее важных с точки зрения советской власти сфер экономики (особенно военной сферы) вкладывались столь колоссальные средства, что их не хватало для других сфер.

С определенного периода времени противоречия между указанными чертами экономики и общества стали столь острыми, что они блокировали дальнейшее развитие и общества, и экономики. Там, где советское государство хотело добиться успехов в науке и технике или промышленности, оно сужало разрыв между этими двумя сферами. Например, в закрытых научных и промышленных городках была и развитая бытовая инфраструктура, и хорошо налаженное снабжение потребительскими товарами, и даже относительно терпимое отношение к политическому или культурному инакомыслию. Но для распространения этих характеристик на всю страну просто не хватало ресурсов при высочайшей и чрезмерной милитаризации экономики.

### **13.1. Демодернизация в 90-е годы**

Не будет большой ошибкой сказать, что демодернизация означала огромное сокращение той сферы деятельности, которая в советский период

относилась к модернизационному сектору экономики и общества. Поскольку доля этой деятельности превышала экономические возможности общества, относительное сокращение большинства его видов было неизбежным и целесообразным. Проблема состояла в мере этого сокращения. В условиях огромного сокращения ВВП и утечки капитала за границу и паразитического потребления узкого слоя высокостоятельных людей эта мера была в огромной степени нарушена. К числу в большей части оправданных демодернизационных проявлений можно, пожалуй, отнести только сокращение закупок вооружения и НИОКР оборонной техники и нерациональных капитальных вложений. Вместе с тем, произошло огромное сокращение расходов на образование (рост числа студентов сопровождался сильнейшим ухудшением качества высшего образования) и здравоохранение, культуру, науку, наукоемкую промышленность, геологию. **Произошла примитивизация** отраслевой структуры экономики и общества. Огромные завоевания советского периода в этих областях были в значительной степени утеряны, в некоторых областях безвозвратно. Одновременно, как было показано в главе о трудовых ресурсах, произошло катастрофическое изменение приоритетов в оплате труда и престиже модернизационных сфер деятельности в пользу, за редким исключением, демодернизационных и даже преступных. Сюда же можно отнести утечку мозгов в результате национальных эмиграций высокообразованных народов и научной эмиграции. Научная эмиграция в 90-е годы намного даже в относительном выражении превзошла аналогичную в период и сразу после Гражданской войны. Примитивизировалась сфера массовой культуры, СМИ. В десятки и даже сотни раз сократились тиражи литературных и научных, научно-популярных изданий, **примитивизировался** и вульгаризировался язык литературы и СМИ, повседневного речевого общения. Ряд ученых-гуманитариев заговорили о новом Средневековье.

Вместе с тем, **в России, в противоположность Риму V века, козы не ходили по городским улицам.** Физические и интеллектуальные вложения в физический и человеческий капитал, произведенные за многие десятилетия и даже столетия, оказались столь значительны, что их невозможно было уничтожить за 10 лет. Их можно было только убавить, где-то больше, где-то меньше. Остались в подавляющем большинстве помещения производственных и научно-образовательных объектов. Сохранилась научно-техническая документация. Резко сократился персонал, но остался чаще всего минимальный его костяк. Вместе с людьми сохранились и традиции, не только худшие, но и лучшие.

Последствия демодернизации в 90-е годы легко показать количественно и это отражено в соответствующих главах. Речь идет о сокращении ВВП, реальной экономики, продолжительности жизни, **огромном сокращении на-**

укоемых отраслей экономики, росте заболеваемости населения, падении доходов основной массы населения, продуктивности научной сферы и т. д.

## 13.2. Модернизация экономики и общества в 90-е годы

Наряду с наиболее красноречивыми и легко количественно измеряемыми показателями модернизации в 90-е годы происходили процессы модернизации экономики общества.

Начну с не очень «светской» темы, но важного индикатора цивилизованности любой страны: состояния общественных туалетов. Напомню, что, пожалуй, первым заметным деянием кооператоров в конце 80-х годов было открытие чистых платных туалетов в Москве и других городах Союза. Население было готово платить за пользование ими отнюдь не малые для того времени деньги, зато не оказаться в унижающих человека условиях. В конце 90-х годов туалетная революция докатилась и до провинции: в Новосибирске, например, в вузах и НИИ начали реконструировать общественные туалеты на более современные. Стыдно и невыгодно было водить иностранцев в старые туалеты. Известен случай, когда один крупный зарубежный ученый перед подписанием контракта о взаимодействии с российским институтом зашел в туалет, после чего отказался подписывать уже подготовленный и согласованный договор.

Важным показателем модернизации экономики явилось устранение товарного дефицита и повышение качества обслуживания в розничной торговле и общественном питании, бытовых услугах. Российские граждане (а не только номенклатура) в этом отношении оказались теперь в совсем другой эпохе. Теперь возможности приобретения высококачественных потребительских благ и услуг зависели не от феодального принципа принадлежности к сословию, а исключительно от доходов конкретного человека. Принцип гораздо более современный, хотя далеко не безупречный с точки зрения справедливости и эффективности, ибо доходы в этот период зачастую обеспечивались не только трудовыми усилиями или коммерческими и прочими способностями. Но возможности пользоваться недоступными ранее видами потребительских услуг иногда (скажем в праздники, при приеме гостей) предоставлялись и менее обеспеченным слоям населения. Отсутствие необходимости стоять в очереди или пользоваться «блатом» при приобретении потребительских услуг явилось благом для всего населения, вне зависимости от величины доходов.

Более современной стала политическая жизнь и обеспечение гражданских прав. Возможность реальных выборов в органы власти, конкуренция политических партий и программ, свободная критика власти в органах пе-

чати и на собраниях, свобода перемещения, в том числе и за рубеж, — означали иную жизнь, без прежних ограничений и страха. Эти достижения были далеко не идеальными, часто превращались в насмешку ввиду несовершенства политической системы, политической неопытности граждан, неравных условий политической конкуренции и по множеству других причин. И все же, с точки зрения прав граждан и потенциальных возможностей совершенствования политической и общественной жизни, многое стало шагом вперед.

Значительно возросла вероятность проявления экономической, политической и научной инициативы. Более активные элементы общества получили более широкие возможности проявить свои способности. Нередко это реализовалось и в антиобщественных целях и устремлениях (например, в организованной преступности и мошенничестве), но так же нередко и в конструктивных направлениях. Другое дело, что общество оказалось не готово к этому расширению общественной активности ни юридически, ни с точки зрения ментальности и традиций. Тем не менее, цели ясны, движение продолжается.

### **13.3. Баланс модернизации и демодернизации в 90-е годы**

Очень непросто определить баланс модернизации и демодернизации в 90-е годы. Прежде всего, берутся несопоставимые категории. Во-вторых, нужно различать краткосрочный и долгосрочный эффект. Что редко совпадает в периоды общественных потрясений.

В 90-е годы произошел обратный, к тридцатым годам, «размен» модернизации и архаичности. За счет огромного сокращения модернизируемого сектора и его архаизации произошла модернизация некоторых областей экономики, общества и быта. Эффективность этого «размена» может быть измерена, конечно, динамикой ВВП. И такое измерение будет явно не в пользу 90-х годов. Но можно исходить из других критериев и большего временного интервала. В этом случае, сравнение окажется неопределенным, но внушающим некоторые надежды. Раскрепощение общественного сознания и поведения части населения допускало некоторую надежду на последующий общественный экономический и общественный подъем. Правда, в российской истории эволюционное развитие практически никогда еще не приводило к данной цели на длительном промежутке времени, но ведь и время изменилось: то, что не удавалось раньше, могло удасться сейчас. Принимая, однако, во внимание вполне выявившуюся крайнюю слабость и общественных, и государственных институтов возможность состояла, опять-таки, в традициях российской истории, в появлении какими-то путями во главе

страны сильной личности, способной спасти общество и государство от развала и подтолкнуть процесс модернизации, используя немногочисленную относительно здоровую часть общества и государства. Это неизбежно являлось крайне трудной задачей. Ведь предстояло хотя бы частично вылечить (модернизировать) трех российских «уродиков»: общество, государство, бизнес. Это (если было вообще возможно) требовало не только огромного таланта, но и немалого времени. Можно было бы сказать, опираясь на огромный малоудачный опыт реформ в России и неудачные 90-е годы, что больной неизлечим. Но великие государственные деятели, а следом народ неоднократно умели сделать «невозможное возможным».

## Литература

1. Автомобильный транспорт. 1997. № 3.
2. *Айвазян С.А. Колеников С.О.* Уровень бедности и дифференциация населения России по расходам // Научный доклад РПЭИ. 2001. № 01/ 01.
3. *Айвазян С.А.* Модель формирования распределения населения России по величине среднедушевого дохода // Экономико-математические методы. 1997. № 3.
4. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Новосибирск, 2011.
5. *Андреев Н.* Храм и хлам // Известия. 27.01.1998.
6. *Бирман И.* Экономика недостат. Нью-Йорк, 1983.
7. *Бобков В.Н.* 20 лет капиталистических трансформаций в России: влияние на уровень и качество жизни Мир России. № 1212.
8. Более подробно этот вопрос изложен в статье *Ханин Г.И.* Только ли модернизация происходила в России последние 20 лет // ЭКО. 2010. № 9.
9. *Борисов С.М.* Русский рубль. М., 1997.
10. Бюро экономического анализа. Обзор экономического положения России в 1999 году. М., 2000.
11. Бюро экономической политики. Обзор экономической политики за 1999 год. М., 2000.
12. *Ваганов А.* Исследования закончены, забудьте // Компания. 2001.
13. Внешняя торговля СССР за 1973 год. М., 1974.
14. Внешняя торговля. 1992. № 7.
15. Всероссийская перепись населения. Т. 9. Занятость населения. М., 2005.
16. Высокотехнологический комплекс в поисках нового пути. М., 2001.
17. *Гилман М.* Дефолт, которого могло не быть. М., 2009.
18. Госкомстат России. Национальные счета России в 1995–2002 годы. М., 2003.

19. Госкомстат России. Социально-экономическое положение Российской Федерации в 1992 году. М., 1993.
20. Госкомстат России. Финансы России. М., 2000.
21. Госкомстат РФ. Россия и страны мира. М., 2002.
22. *Гуриев С., Рачинский А.* Рио-де-Москва // Ведомости. 15.05.2006.
23. История таможенной службы (90-е годы XX века). URL: <http://musum.customs.ru>.
24. Компания № 37. 2001.
25. Кому принадлежит Россия. М., 2003.
26. *Кордонский С.Г., Дехант Д.К., Моляренко О.А.* Словесные компоненты социальной структуры России: гипотетико-дедуктивный анализ и попытка моделирования // Мир России. 2012. № 2.
27. *Круглов А.* Задачи таможенников России // Внешняя торговля. № 4–5.
28. *Ласкин Г.А., Ленчук Е.Б.* Промышленно-инновационная политика России в условиях глобализации // ЭКО. № 6.
29. *Макарова И.И., Макарова П.А.* Корректна ли статистика инноваций в России? // Sociology of science and technology. 2010. VOL. 1. № 1.
30. *Маккинзи.* Исследование розничной торговли потребительскими товарами.
31. *Маккинзи.* Исследование сектора гостиничных услуг.
32. *Малева Т., Синявская О.* Можно ли повысить занятость пенсионеров // Демоскоп Weekly. 18–31 августа 2008.
33. *Маршакова-Шайкевич И.В.* Россия в мировой науке. М., 2008.
34. *Маршакова И.В.* Система цитирования научной литературы как средство слежения за развитием науки. М., 1984.
35. *Маршакова-Шайкевич И.В.* Исследовательская активность стран мира в конце XX века (статистическая оценка) // Вопросы философии. 2002. № 12.
36. Материалы к вопросу «О ходе экономической реформы в Российской Федерации». М., 1992.
37. МБПР: Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. М., 1994.
38. *Медовников Д.* Стратегическое сырье // Эксперт. 2000. № 16.
39. Мезоэкономика переходного периода. М., 2001.
40. *Миронин С.* Наука Китая и России. Куда ведут их дороги прогресса. URL: [www.za-nauku.pochta.ru/docs/mironin\\_china\\_russia\\_htm](http://www.za-nauku.pochta.ru/docs/mironin_china_russia_htm).
41. *Мостовой П.* Произойдет ли ботстванизация России? // Эксперт. 1997. № 1.
42. Мы едем, едем, едем // Век. 1999. № 47.

43. Налоговый портфель. М., 1993.
44. Народное хозяйство СССР в 1990 году. М., 1991.
45. Народное хозяйство Российской Федерации 1992. М., 1992.
46. Наука в РФ. М., 2001.
47. Национальные счета для бывшего СССР. М., 1994.
48. Национальные счета России в 1995–2002 годы. М., 2003.
49. *Нечаев А.* Россия на переломе. М., 2010.
50. *Николай А.* Храм и хлам // Известия. 27.01.1998.
51. Обзор экономической политики России за 1999 год. М., 2000.
52. *Пилзер П.З., Стивен Г. Дж.* Рынок недвижимости в регулируемой рыночной экономике: взгляд из-за океана: Трудный поворот к рынку. М., 1990.
53. *Потемкин А.* Виртуальная экономика. М., 2000.
54. *Похлебкин В.В.* Кулинария 20 века. М., 2000.
55. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в России. Сборник документов. М., 1992.
56. Проблемы прогнозирования. 1990. № 1.
57. *Радзиховский Л.* Национальный проект // Российская газета 5.09.2005.
58. *Рассадин В.Н.* Оборонно-промышленный комплекс. Генезис. Конверсия. М., 2002.
59. *Россет Э.* Продолжительность человеческой жизни. М., 1981.
60. Российская Федерация в 1992 году. М., 1993.
61. Российские финансы в 1993 году. 1994.
62. Российский статистический ежегодник 1994. М., 1994.
63. Российский статистический ежегодник 1996. М., 1996.
64. Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003.
65. *Ростовский Я.* Макроэкономическая нестабильность в постсоциалистических странах. М., 1997.
66. Самый высокий заработок // Аргументы и факты. 1998. № 22.
67. *Сенин В.С., Денисенко А.В.* Гостиничный бизнес : классификация гостиниц и других средств размещения. М., 2008.
68. Сибирская Академия государственной службы. Альтернативные оценки развития российской экономики: методы и результаты. Ч. 3.
69. *Симола Х.* Качество российской статистики импорта // ЭКО. 2012. № 3.
70. *Синельников С.* и др. Проблемы налоговой реформы. М., 1998.
71. *Соколов А.В.* Состояние и тенденции развития российской оборонной промышленности // ЭКО. 2003. № 4.
72. *Столяров Б.* Маленькие секреты бизнеса для богатых // Ведомости. 2002.

73. *Суворов А.В., Ульянова Е.А.* Денежные доходы населения России: 1992–1996 // Проблемы прогнозирования. 1997. № 6.
74. *Томин В.* Куда летит наш паровоз? // Век. 2000.
75. Торговля в России. М., 1999.
76. Транспорт и связь России. М., 1999.
77. *Федоров Б.* Пытаясь понять Россию. СПб., 2000.
78. Финансы России. М., 2000.
79. *Фомин Д.А., Ханин Г.И.* Альтернативная оценка стоимости основных фондов и финансового положения железнодорожного транспорта России // Проблемы прогнозирования. 2012. № 3.
80. *Хазбиев А.* На свалку // Эксперт. 2003. № 30. с(2).
81. *Ханин Г.И.* Группа компаний «Полипластик»: маленькая картина для выяснения больших вопросов (и постановки новых) // ЭКО. 2012.
82. *Ханин Г.И.* Перераспределение доходов населения как фактор ускорения экономического развития и обеспечения социальной стабильности // ЭКО. 2002. № 6.
83. *Ханин Г.И.* Состояние и перспективы российской экономики в начале XXI века // ЭКО. 2005. № 12. (с исправлениями в 2006. № 1.).
84. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время // Terra economicus. 2012. Т. 3. № 2.
85. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Новосибирск, 2010. Гл. 4.
86. *Ханин Г.И.* Экономическая история России в новейшее время. Т. 2. Экономика СССР и РСФСР в 1998–1991 годы. Новосибирск, 2010.
87. *Ханин Г.И.* Экономическая история СССР в новейшее время. Т. 1. Новосибирск, 2008.
88. *Ходорков Л.* Цена комфорта // Деловые люди. Июнь. 1991.
89. Цены в России. М., 1998.
90. Цены в Российской Федерации. М., 1995.
91. *Шевяков А.Ю.* «Болевые» точки России: избыточное неравенство и депопуляция // Демоскоп Weekly. 2007. № 273–274. 22 января – 4 февраля (впервые опубликовано в журнале Общество и экономика в 2005 году).
92. *Шевяков А.Ю., Кирута А.Я.* Измерение экономического неравенства. М., 2002.
93. *Шлыков В.* Назад в будущее, или экономические уроки холодной войны // Россия в глобальной политике. 2006. Т. 4. № 2.
94. Экономика железнодорожного транспорта / Под ред. Н.П. Терешинной и др. М., 2001.
95. Экономическая платформа объединенной оппозиции Советская Россия. 19.11.1992.

96. Экономические обзоры ОЭСР Российская Федерация. 1997.
97. Экономические реформы в России: на пороге структурных перемен. М., 1992.
98. Эксперт. 2005. № 19.
99. Ясин Е.Г. Российская экономика. М., 2003.
100. *Gustafson T.* Capitalism: Russian-Style. 1999.

*Научно-аналитическое издание*

**TERRA ECONOMICUS**

**2013**

**Том 11**

**Специальный выпуск**

**ХАНИН ГРИГОРИЙ ИСААКОВИЧ**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ  
РОССИИ В НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

*Печатается в редакции автора.*

Сдано в набор      2013. Подписано в печать      2013.  
Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.  
Печать офсетная. Усл. п. л. 9. Уч.-изд. л. 8.  
Тираж 558 экз. Заказ № 75. С. 178.

Издательство «Наука-Спектр».  
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.  
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов.