

2. Рынок и дефицит

Развитие экономического кризиса определялось особенностями модели экономики, существовавшей в СССР. Это была максимально монополизированная индустриальная экономика, которая порождала широкую бюрократизацию и мафиизацию рынка и, в связи с этим, экономику дефицита.

Бюрократизация рынка характерна для любого индустриально-этакратического общества, а также для ряда аграрно-индустриальных обществ. Но в СССР эта особенность приобрела максимально возможные масштабы. Существует даже распространенное мнение о том, что рынка в СССР вообще не было. Однако сохранение в стране товарно-денежных отношений и некоторой автономии предприятий позволяет согласиться с тем, что рыночная экономика в СССР существовала, хотя и в специфической форме. Эта мысль высказывалась еще в 70-е гг.: «Конечно, запрещенное идеологически и юридически, рыночное регулирование по необходимости все же существует. Через толкачей, снабженцев, леваков, дельцов, черные и прочие рынки, где вместо денег действуют связи, блат, дефициты — оно все же увязывает концы с концами, плохо и с большими потерями, но все же балансирует хозяйство и как-то позволяет ему существовать», — писал в 1979 г. В.Сокирко⁶. Степень искажения рыночных отношений в СССР была гораздо выше, чем на Западе. Это вызвано гораздо более высокой степенью монополизации рынка в связи с его бюрократизацией.

Важной особенностью бюрократического рынка является его консервирующее воздействие на общество. «Советский бюрократический рынок, — считает В.Найшуль, — устойчиво гасит действия даже таких крупных диллеров, как ЦК КПСС и Совет министров СССР... Стоит также заметить, что столь характерное для нашей страны отсутствие виноватых при наличии потерпевших является свойством именно рыночной, а не командной организации общества... Экономика развитого социализма уже не является ни строго иерархической (потому что иерархий много), ни командной (потому что командная система подразумевает единоначалие)... Поскольку система хозяйственного управления должна поддерживать все балансы, то действия представителей иерархий основаны на согласовании, консенсусе, единогласии». Это даже позволяет В.Найшулю выдвинуть версию о том, что бюрократический рынок основан на действии принципа *liberum veto*, при котором любое решение может быть остановлено каждым участником процесса⁷. Это все же преувеличение. Как и всякий рынок, бюрократический рынок был в значительной степени анархичен, и решение не должно было согласовываться со всеми его субъектами. Просто в выполнении данного решения участвовали лишь те субъекты, которые были с ним согласны. Это приводило к накоплению противоречий в вязкой среде бюрократического рынка, которые впоследствии сыграют значительную роль при принятии решений о начале реформ.

Возникшая в СССР система действовала в условиях, когда социальная элита была формально отчуждена от собственности. Однако постепенно это отчуждение стало ослабляться. По мнению В.Найшуля, «бюрократический рынок сформировал определенный тип управленца — не “солдата партии”, как в сталинское время, а “торговца партии”»⁸. Однако этатистская («административно-командная») система то и дело «вмешивалась в торговлю», что-то запрещая, а что-то «настоятельно рекомендуя». Конечно, бюрократический рынок постепенно обволакивал и эти инородные элементы, но все же «торговец партии» все в большей степени стремился к освобождению от

вышестоящих инстанций, «вносящих дисбалансы» в «торговлю». Правящая элита все в большей степени стремилась к окончательному преодолению отчуждения от собственности. Значительная часть бюрократии стремилась превратиться в буржуазию, и только боязнь «опоздать к столу», на котором будут делить собственность, заставляла бюрократию пока выступать против такого раздела. Необходимо было сначала оговорить условия и убрать конкурентов.

Важнейшим конкурентом номенклатуры на протяжении всей советской истории оставались «мелкобуржуазные слои», то есть те социальные группы, которые, несмотря на запреты, репрессии и отсутствие гарантий собственности, пытались развивать независимое от государства хозяйство. Многочисленные попытки уничтожить частный сектор в СССР так и не удалось — государство не могло обеспечить те функции, которые брали на себя инициативные подданные. Индивидуальные приусадебные хозяйства, которые занимали всего 2,8% посевных площадей, давали в 1979 г. 59% картофеля, 31% овощей, 30% молока, 29% мяса и 33% яиц. Производство в этом секторе в конце 70-х гг. росло. Но к 1984 г. эти показатели немного снизились: 58% картофеля, 30% овощей и около 30% молока, яиц и мяса⁹. Запреты и незаинтересованность администрации в развитии «мелкобуржуазного» сектора угнетали индивидуальные хозяйства, приводили к росту дефицита и усиливали теневой рынок. Полулегальность индивидуального сектора вела к развитию на его основе теневой экономики в сфере кустарного производства и услуг. Масштабы теневой экономики, находившей возможность избегать государственного контроля, выросли с середины 60-х гг. в десятки раз.¹⁰

Не только теневой, но и бюрократический рынок (впрочем, как и любой рынок) противостоял любым государственным реорганизациям. Этому способствовали и консервативные черты бюрократии как таковой¹¹. На этот эффект можно взглянуть и с другой стороны — вырваться из системы бюрократического рынка можно только с помощью масштабной реорганизации, которая в любом случае будет чрезвычайно болезненна. Планы постепенной реорганизации системы с помощью эволюционных шагов были утопичны, так как подобные шаги неизбежно гасились бы социальными интересами бюрократии и бюрократическим рынком. Масштабная реорганизация, вызывая дисбалансы в системе, запускала процесс разрушения бюрократического рынка, не создавая альтернативы существовавшей ранее системе. Если в период развала бюрократического рынка не предпринять меры по преодолению монополизма системы и созданию альтернативной экономической и социальной инфраструктуры, то это вызовет физическое разрушение экономики и восстановление бюрократического, сверхмонополистического рынка на более примитивном уровне экономического развития, так как в отсутствие альтернативы только подобная структура в состоянии стабилизировать систему и восстановить балансы. Таким образом, на первом этапе выхода из бюрократического рынка важен был не столько характер преобразований, сколько их интенсивность, достаточная для того, чтобы вырваться из вязкой системы, вызвать ее разрушение. Но как только это

разрушение началось, принципиально важным становится создание и развитие альтернативных монополизму экономических и социальных структур.

По мнению В.Найшуля, экономику вывело из равновесия перевооружение 70-х гг.: «именно тогда, во второй половине 70-х, волны дисбалансов начали гулять по всему народному хозяйству». Однако это утверждение противоречит приведенному здесь же результату исследования журнала ЭКО, в соответствии с которым в 1979—1982 гг. советская экономика достигла состояния покоя, и физический объем промышленности не возрастал и не снижался.¹² По мнению исследователя советской экономики П.Кэмпбелла, полного затухания роста не произошло — он снизился лишь до 2%¹³, что по западным стандартам вообще нормально. По расчетам В.Селюнина и Г.Ханина, реальный рост продукции машиностроения в 1976—1983 гг. составил не 75%, зафиксированных в официальной статистике, а 9%¹⁴. Это явление затухания роста можно характеризовать как победу бюрократического рынка над дисбалансами, как совершенную стабилизацию. Дефицит бюджета составил в 1985 г. 13,9 миллиардов рублей, то есть несколько больше 4% расходов¹⁵. Этот зазор был вполне терпим. Заметные дисбалансы «начнут гулять по всему народному хозяйству» со второй половины 80-х гг. в результате масштабных внутренних перемен. Незначительное повышение цен начала 80-х гг. позволило свести баланс бюджета с небольшим дефицитом несмотря на затраты, связанные с новым витком гонки вооружений. Фактор перевооружения сыграл немалую роль в кризисе системы, но иначе. Руководство страны осознало, что советская экономика не в состоянии выдержать еще одного витка.

Согласно данным маршала С.Ахромеева, военные расходы в 1984 г. составили 61 миллиард рублей или 16,5% бюджета¹⁶. Это подтверждается и некоторыми западными оценками¹⁷. По американским данным, советские расходы на оборону в сопоставимых ценах превысили расходы США в 1971 г. и к 1981 г. составили 250 миллиардов долларов (значительно больше указанной Ахромеевым суммы) при 200 в США.¹⁸ Э.Шеварднадзе подтверждает, что расходы на оборону в СССР были в полтора-два раза больше, чем в США¹⁹. Милитаризация отечественной экономики ложилась на социальные структуры страны тяжелым бременем. Это была плата за положение одного из двух мировых центров, поддерживавших геополитическое равновесие. Для бюрократии СССР это означало возможность контролировать течение мировых процессов, которые могли бы угрожать стабильности возникшей в СССР системы. В середине 80-х гг. это становилось все более дорогим удовольствием. Но нехватка средств, вызванная гонкой вооружений, не дестабилизировала систему, а напротив, консервировала ее, консолидируя социум и лишая руководство ресурсов, необходимых для проведения преобразований.

То обстоятельство, что консервирующее воздействие бюрократической экономики смогло привести к состоянию стагнации только к концу 70-х гг., показывает, что этому воздействию противостояла другая сила, поддерживающая темпы роста производства. Наиболее очевидная составляющая этой

силы — стимулирующее воздействие высшего руководства страны, выраженное в так называемой плановости. «Планы партии» определялись прежде всего с учетом двух задач — обеспечение геополитической безопасности и поддержание социальной стабильности. Для этого требовалось определенное количество продукции, производство которой предусматривалось планами. Плановые задания представляли собой некоторый минимум, который следовало произвести, и их перевыполнение приветствовалось. Таким образом, плановое хозяйство препятствовало планомерности развития экономики прежде всего в распределении ресурсов, так как нарушение планов поощрялось. Сами планы составлялись на основе консультаций с руководством предприятий²⁰ и часто изменялись, корректируясь системой бюрократического рынка.

Функция «планирования» была в первую очередь распределительной, так как планы определяли общие приоритеты, а также контрольной — если производственные показатели были ниже плановых, это могло повлечь санкции. Однако планы позволяли осуществлять только количественный контроль, и предприятия быстро подстраивались под количественные показатели, повышение которых предусматривалось планом. Если контролировалось количество единиц продукции, предприятия обращали меньше внимания на качество. Если контролировался вес — предпочтение отдавалось производству массивной продукции. Если речь шла о реализации продукции в рублях — вымывался дешевый ассортимент.

Руководство страны и отраслей не оставляло попытки усилить контроль за качеством продукции. Но для этого приходилось вводить множество показателей, которые могли бы это качество описать. В итоге контрольные органы запутывались в гигантском потоке информации о различных показателях, достигнутых тысячами предприятий в производстве миллионов единиц продукции. При этом реальная стандартизация также страдала — предприятия, не заинтересованные в результатах своего труда, выпускали детали, с трудом подходящие к деталям смежников. Но плановые «цифры» при этом выдерживались.

Централизованная система планирования, контроля и стимулирования позволяла поощрять только характерные для индустриализма крупномасштабные стандартизированные технологии (хотя и здесь количественные методы централизованного контроля также позволяли существенно искажать реальную картину производственного процесса)²¹. Попытки выйти из положения с помощью амбициозного проекта Центральной автоматизированной системы управления (ЦАСУ) провалились — качество советской вычислительной техники (в то время и американской) не позволяло освоить и часть контрольных показателей.

На более ранних стадиях развития индустриального общества, когда продукция была в большей степени стандартизирована, такое положение было терпимо, так как необходимое качество описывалось меньшим количеством показателей. Но, по мере развития индустриальной цивилизации, стандартизация уже не могла обеспечить потребности как рядовых людей, так и военного ведомства. Но если с потребностями людей в красивой и

разнообразной одежде можно было бороться, обличая «стиляг», то необходимость производства уникальной аппаратуры для высокоточного оружия обуславливалась факторами, которые лежали вне сферы подчинения кремлевского руководства. Впрочем, и битву за моду КПСС проиграла — в 60—70-е гг. жители СССР стали одеваться все менее «строго», что приводило к катастрофическому превышению личных потребностей над возможностями плановой экономики. Быстро росла открытая неудовлетворенность людей качеством товаров, которое падало в связи с описанными выше социально-экономическими процессами. Если в феврале 1979 г. письма с жалобами на низкое качество холодильников пришли в журнал «Крокодил» из 14 населенных пунктов и районов, на низкое качество телевизоров — из 16, а часов — из 24, то уже в апреле соответственно — из 16, 30 и 28²².

Уже в 70-е гг. стало ясно, что прежняя ориентация на крупномасштабные технологии (и, следовательно, на массовое стандартизированное производство) устарела. Возникшая в 30-е гг. технологическая структура, наиболее полно отвечавшая централизованной системе управления экономикой, входила в полосу кризиса.

Для технологий нового поколения, предполагающих большую сложность при малом количестве предметов в партии, количественные методы контроля в массовом масштабе в принципе не годились. Уследить за этим процессом можно было только в очень ограниченной сфере передовых военных производств. Поэтому научно-технические достижения, которыми славился СССР (космическая техника, например) могли производиться в виде исключения. Государственная экономика, таким образом, была рассчитана на производство либо массы стандартизированной (причем, плохо стандартизированной) продукции, либо уникальных образцов сложной качественной продукции.

Но на определенном уровне развития, которое отечественное производство достигло в 70-е гг., дальнейшее развитие передовых технологий было невозможно без распространения их на более широкую производственную сферу, которая должна была преодолеть барьер научно-технической революции (НТР), модернизироваться на основе широкого внедрения постиндустриальных технологий. Стимулировать этот процесс из единого центра, по крайней мере, с помощью прежних методов было невозможно. По словам Я.Корнаи, «усложнение производства и потребления рано или поздно обуславливают существенную децентрализацию принятия решений и потока информации, т.е. большую самостоятельность микроорганизаций»²³.

К началу 80-х гг. СССР продолжал сохранять сильные позиции по тем видам продукции, которые могли реально оцениваться в количественных показателях, в том числе по продовольствию. Так, в 1983 г. в СССР было произведено 16 миллионов тонн мяса, в то время как в США с их передовым сельским хозяйством — 27,8 миллионов тонн²⁴. Но как только продукт оценивался с точки зрения его качества (то же мясо, одежда или вычислительная техника), выяснялось, что плановая экономика не в состоянии производить большое количество продуктов высокого качества. Так, например, 71% опрошенных семей высказали в 1985 г. претензии к качеству строи-

тельства и ремонта жилья²⁵. Проверки показывали, что до трети овощей доходило до прилавков уже в виде гнили. Всего сгнивало около трети урожая²⁶. А доброкачественные продукты в значительной степени производились все теми же семейными хозяйствами.

Одним из приоритетных (наряду с военным) видов производства в СССР считалось выращивание хлеба. Внимание к хлебной проблеме, по словам секретаря по сельскому хозяйству М.Горбачева, было вызвано «почти языческим обожествлением хлеба, воспитанным годами голода и недоедания... По традиции, идущей чуть ли не со времен Гражданской войны, считалось, что нужно заготавливать максимально возможное количество зерна. Если оно в руках у государства, то, во-первых, его не растащат, а во-вторых, им можно по-хозяйски распорядиться, поддержав тех, у кого есть нужда, и не давая возможности “разбазаривать” тем, кому в этом году повезло с урожаем. То есть даже колхозы и совхозы, полностью выполнившие план заготовок, не могли распорядиться оставшимся зерном — оно “выбиралось” для покрытия недостачи в других хозяйствах. Ясно, что тем самым заинтересованность в наращивании производства снижалась, фактически сводилась на нет»²⁷. В итоге рост производства хлеба стал тормозиться, и СССР пришлось удовлетворять часть своих потребностей с помощью закупок за рубежом.

Суммарное производство зерна и картофеля в зерновом эквиваленте в СССР в 1981—1985 гг. составило более 200 миллионов тонн (в США — более 300 миллионов тонн — то есть в полтора раза больше)²⁸. Это не может расцениваться как качественный отрыв, особенно если учесть различия в климате двух стран и различия в культуре потребления. «На протяжении ряда лет, по официальным данным, мы производили на душу населения около 750 кг зерна. Примерно столько же, сколько Франция»,²⁹ — пишет М.Горбачев. Европа отставала от СССР по производству зерна на душу населения³⁰.

В СССР поддерживались жесткие цены на продукцию предприятий сельского хозяйства и сырьевого комплекса, и эти отрасли оказывались в невыгодных условиях, что усиливало противоречия в бюрократической среде. В 1980 г. убыток сельскохозяйственных предприятий составил 509 миллионов рублей³¹. Во многом это объяснялось низкой эффективностью индустриализированного сельского хозяйства. Интенсивность труда здесь была низкой. В 1982 г. 78—80% опрошенных работников сельскохозяйственных предприятий Алтая признали, что трудятся не в полную силу. При этом 42% руководителей заявили, что если бы они сами могли подбирать работников и регулировать их рабочее время, то 9—15% занятых оказались бы лишними³². При этом нужно учитывать элемент иллюзии в ожиданиях аграрной элиты, считавшей, что она могла бы все организовать гораздо эффективнее. Но все же эти опросы свидетельствуют об осознании низкого уровня организации труда на селе.

Несмотря на то, что продовольственная проблема (в понимании стран «Третьего мира», то есть большинства стран) была в СССР решена, и голод ему не угрожал, продовольственный дефицит оставался важнейшей про-

блемой, раздражавшей население. На заработанные деньги было легко купить только хлеб. Происходили перебои и с его поставками. В сентябре 1978 г. в Йошкар-Оле, например, дошло до образования очередей за хлебом, в которые нужно было вставать с вечера, как в войну³³. Чаше происходили перебои с хлебом в селах, что возможно только при сверхиндустриальной производственной системе, когда производитель хлеба отчужден от результатов своего труда. В январе 1979 г. в «Правду» пришло 16 писем о таких перебоях³⁴. Однако такие случаи все же считались чрезвычайными происшествиями.

Производство основных продуктов в килокалориях на душу населения составило в СССР в 1976—1980 гг. почти 3,5 миллионов ккал в год (наивысший показатель за всю историю России). Для сравнения — до революции производилось не более 2 миллионов ккал на душу в год. Американцы превосходили эти показатели СССР уже в конце 30-х гг.³⁵

Существенной была разница в производстве мяса СССР и США (она составила в 1981—1985 гг. около 50 кг. на душу населения в год, что несколько ниже показателя предыдущего пятилетия)³⁶. Здесь также сказывалась низкая эффективность гигантского советского хозяйства: «У нас борьба “за хвосты”, там — за высокопродуктивные породы. Скольких руководителей сельского хозяйства освободили за невыполнение плана по поголовью! Это делал и я на Ставрополье»³⁷, — сетует М.Горбачев. В 1981—1985 гг. почти сравнились показатели производства яиц на душу населения в СССР и США.³⁸ Зато по производству молока на душу населения СССР уже в конце 50-х гг. обогнал США. В 1981—1985 гг. (а это пятилетие наихудших показателей сельского хозяйства в 70-е — 80-е гг.) СССР производил на 80 кг. больше молока на душу, чем Америка³⁹. Но это не удовлетворяло потребности советского населения в той же мере, как американского — из-за огромных потерь на пути от сельскохозяйственных предприятий до прилавков.

В сельское хозяйство СССР шло около 20% инвестиций, в то время как в США этот показатель составлял только 7—8%.⁴⁰ Это говорит о неэффективности расходования средств в советском сельском хозяйстве даже с поправкой на климат. Однако в условиях, когда цены на продукцию регулировались не потребителем, а оптовым заказчиком в лице государства, аграрии воспринимали долги сельского хозяйства как результат своего слабого влияния в Москве.

Советский Союз был вынужден ввозить растущее количество продовольствия. В 1976—1980 гг. импорт составил 9,9% от уровня сельскохозяйственного производства страны, в 1980 г. — 18,1%, в 1981 — 28,4%⁴¹. Импорт продовольствия — обычное явление для индустриально развитых стран, но советское руководство переживало его болезненно — когда-то Россия была экспортером продовольствия. Сохранялись небеспочвенные подозрения по поводу возможности использования экспорта продовольствия в качестве средства давления на Советский Союз. Высшее руководство страны через посредство ведомств и региональных комитетов партии продолжало «давить» на производителей с целью повышения производства сельскохозяйственной продукции. Но рост производства при низкой эффек-

тивности вел к увеличению затрат и потерь. Так же, как и оборона, сельское хозяйство превращалось в гири на ногах экономики, и без того скованной неблагоприятной ситуацией в области производства и сбыта энергоносителей.

Правящая олигархия не была единственным стимулятором промышленного роста. Как мы видели, бюрократический рынок был способен гасить значительные воздействия «сверху», и то, что производство продолжало расти, свидетельствует о выгоде, которую рост этот нес основной массе управленческого класса.

Сверхмонополистическая система создает условия, в которых предприятие и его руководство не могут обанкротиться, так как они, во-первых, сами, как правило, являются монополистами на своем рынке, а во-вторых, поддерживаются страхующей силой сверхмонополии государства. Казалось бы, руководитель предприятия в этих условиях должен быть лишен стимулов к расширению производства. Однако этого не происходит, ибо руководитель встроен в систему бюрократической иерархии, в которой статус лица зависит от масштабов доверенного ему дела. Таким образом, в бюрократизированной системе сохраняются побудительные мотивы к расширению производства, так как последнее непосредственно связано с карьерой руководителя. Карьера — ключевой принцип действия бюрократических систем, оказался и движущей пружиной бюрократического рынка.

Я.Корнаи пишет: «Основным мотивом является тот факт, что руководитель... идентифицирует себя с кругом своих обязанностей. Он убежден, что деятельность вверенного ему подразделения важна, а значит, обосновано его максимальное расширение... С ростом предприятия, учреждения одновременно увеличивается и власть руководителя, его общественный престиж, а одновременно и сознание собственной важности»⁴². Дело не только в «сознании собственной важности», но и в прямой увязке количественных показателей производства с положением его руководителя в бюрократической иерархии. При этом, «спрос на капиталовложения не лимитирован боязнью убытков или краха... Провал в истинном значении этого слова невозможен»⁴³. «Предприятие при данных объемах основных фондов хочет производить больше: это стимулируется напряженными плановыми директивами, пожеланиями вышестоящих органов, а также требованиями потребителей. Для этого необходимо все больше и больше производственных ресурсов. Из-за неопределенности их пополнения предприятие стремится создать резерв. Поэтому предприятия-потребители жадно закупают сырье, материалы, комплектующие изделия, незамедлительно их используя или складировав в качестве резерва»⁴⁴. По справедливому замечанию В.Шубкина, «дальновидный руководитель, не ждущий милостей от природы, знает, что запас карман не тянет. Он стремится накопить как можно больше сырья, топлива, материалов, оборудования. Это его капитал, который он всегда может пустить в дело или, несмотря на запреты, обменять на нужный ему ресурс или услугу»⁴⁵. При этом в монополистической системе производитель имеет преимущество над потребителем при получении ресурса. Предприятие не ограничено платежеспособным спросом на свою продукцию.

Остаются только два ограничителя — доступ к сырью и способность его переработать.

В итоге индустрия превращается в гигантский «насос», жадно поглощающий ресурсы в свою пользу за счет потребителя и природы — их «слово» ничего не значит. По словам Я.Корнаи, «Руководители каждого предприятия и даже цеха стремятся к расширению и нуждаются в инвестиционных ресурсах. В руках у каждого из них насос, с помощью которого они стараются откачать для своего подразделения как можно больше ресурсов капиталовложений из огромного общественного резервуара»⁴⁶. Таким образом, каждое подразделение бюрократического слоя становится инициатором все новых и новых масштабных проектов, требующих практически неограниченных ресурсов. Но этот «резервуар» не безграничен — его «дном» было потребление населения, состояние ресурсов и окружающей среды.

«Насос» промышленности все очевиднее утыкался в «дно». Темпы роста падали. В.Селюнин и Г.Ханин пишут: «С молодых ногтей мы привыкли думать, что наша страна строит больше всех в мире. Сейчас приоритет теряем. Расходуем свыше 200 млрд. руб. в год, а вводим новых мощностей все меньше и меньше. Что же, строить разучились?.. За природными ресурсами приходится идти в гиблые, необжитые края, где все надо начинать с нуля. Дешево там не построишь, значит и на другие нужды средств остается все меньше»⁴⁷. По мнению П.Кэмпбелла, одной из основных причин падения темпов роста советской экономики было то, что «советские лидеры столкнулись с беспрецедентными условиями стесненности в ресурсах в 1980-х гг.»⁴⁸ Затраты на развитие нефтяной промышленности в начале 70-х гг. составляли по данным ЦРУ 4,6 миллиарда долларов в год, в 1976—1978 гг. — более 6 миллиардов, а в начале 80-х — 9 миллиардов⁴⁹. СССР вкладывал все больше средств в нефтяной комплекс, но рост нефтедобычи шел все медленнее. Это создавало угрозу основному источнику валютных поступлений страны.

Возможности экстенсивного развития исчерпывались. Гонка за ресурсами привела к их значительному удорожанию (Запад по другим причинам столкнулся с этой проблемой в середине 70-х гг.). Но экономическая логика продолжала тянуть хозяйство на экстенсивный путь, изымая последние средства из фондов, которые могли быть использованы для технического перевооружения уже существующей промышленности. В этом отношении можно согласиться с С.Забелиным, который предлагает рассматривать кризис системы СССР как первый пример осуществления предсказаний авторов доклада Римскому клубу «Пределы роста». В частности, по мнению С.Забелина, «это был кризис пределов роста цены, которую общество может заплатить за изъятие природных ресурсов, описанный еще в 1972 году моделью Word 3 коллектива авторов, готовивших доклад «Пределы роста» для Римского клуба.

Когда месторождения начинают истощаться, «становится необходимым использование всевозрастающих объемов капитала в ресурсных отраслях, в результате чего уменьшается доля, идущая на инвестирование и обеспечение роста в других отраслях. Наконец, инвестирование становится настоль-

ко малым, что уже не может покрывать даже амортизацию капитала, и наступает кризис промышленной производственной базы»⁵⁰.

В 1980 г. средний срок службы оборудования составил 26 лет (при нормативе в 13 лет). Более 11 лет работало уже 35,1% мощностей, то есть каждая третья единица оборудования⁵¹. Износ основных фондов промышленности возрос в 1980—1985 гг. с 36 до 41% (в тяжелой промышленности — до 42%, в том числе в топливной — до 47%, в черной металлургии — до 45%)⁵². По подсчетам В.Селюнина и Г.Ханина, в 1984 г. тяжелая металлургия получила средств меньше, чем было необходимо на замену изношенных мощностей. Аналогичные процессы происходили и в других отраслях промышленности⁵³. Затраты на капитальный ремонт машин и оборудования составили в 1985 г. 9,6 миллиардов рублей при общем объеме капитальных затрат — 65,5 миллиардов⁵⁴. Промышленность продолжала расти вширь, хотя ее оборудование трещало по швам.

Проблема износа оборудования обострялась и из-за западных санкций. «Советы, если хотят увеличить или удержать на нынешнем уровне производство некоторых видов натурального сырья, должны привлекать капитал и технологию с Запада»⁵⁵, — говорилось в одном из рапортов ЦРУ. Но, несмотря на начавшиеся санкции, тот же рапорт признавал, что рост нефтедобычи в СССР все же продолжается⁵⁶. В итоге все большей изношенности оборудования экономика страны стала подходить к черте, за которой предприятия уже были не в состоянии перерабатывать даже те ресурсы, которые поступали в их распоряжение. Затухание темпов экономического развития можно было проследить даже по открытым источникам, что позволило В.Сокирко сделать пророческий вывод: «В 1985—1990 гг. прирост национального дохода станет меньше прироста населения, и страна начнет нищать: не относительно других стран, а абсолютно, и не по отдельным группам населения, а в целом..., что откроет эру социальных потрясений»⁵⁷. Одновременно техническая изношенность промышленности резко увеличивала опасность техногенных катастроф.

Предчувствие эры катастроф — социальных и технических — проникало и в сознание правящих слоев. Элита страны все яснее осознавала необходимость перемен, прежде всего технологической модернизации. Индустриальная модель в ее крайне этатистком исполнении уже не соответствовала ни потребностям времени, ни потребностям населения, ни потребностям правящих слоев.