НАУЧНО-ПОПУЛЯРНОЕ ИЗДАНИЕ

16+

Российская экономика:

ТРИДЦАТЬ ЛЕТ БЕЗ ПЛАНА

Кризисы, ваучеры, нефть и всё, что случилось между ними



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ
Академия учета

Артемий Афанасьев

Российская экономика: тридцать лет без плана

«Автор»
2026

Афанасьев А.

Российская экономика: тридцать лет без плана / А. Афанасьев — «Автор», 2026

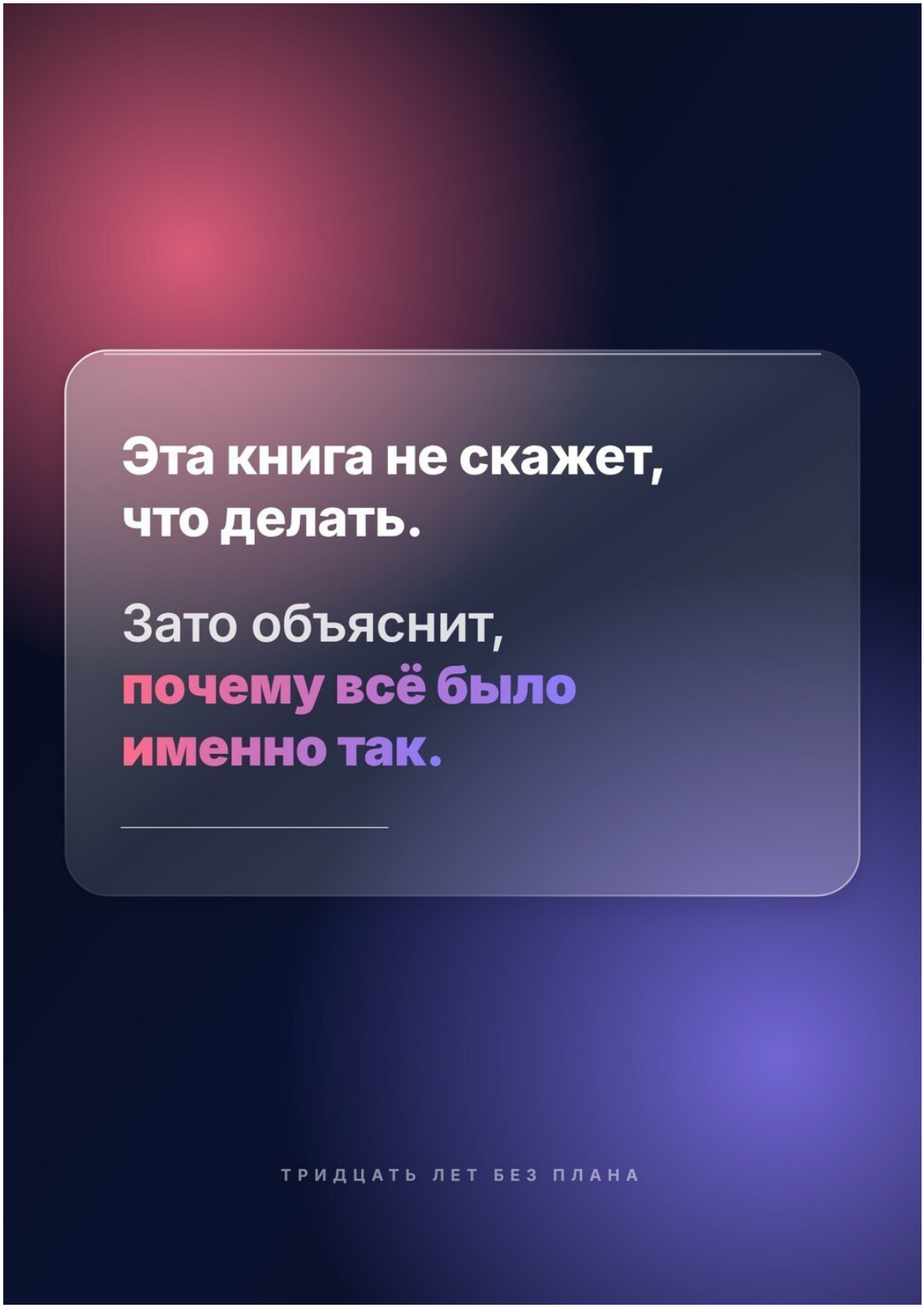
Почему в 1992 году товары появились, но купить их стало не на что? Как ваучер, за который обещали две «Волги», превратился в бумажку? И почему нефтяное изобилие 2000-х не спасло от кризиса 2008-го?Эта книга собирает тридцать лет российской экономики в одну понятную историю: от дефицита в позднем СССР до перестройки торговли в 2022-м. Десять глав, в каждой своя точка перелома, свои цифры и простые объяснения терминов прямо по ходу рассказа.Она для всех, кто хочет понять, почему всё случилось именно так: и для тех, кто помнит очереди и ваучеры, и для тех, кто вырос уже в другой стране. Без поиска виноватых и без экономических формул. Только логика событий.Вы увидите за чередой кризисов и реформ не хаос, а систему.

© Афанасьев А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

От автора 8
Лента времени 9
1. Почему советская экономика теряла устойчивость 10
2. Шоковая терапия: как отпустили цены 14
3. Приватизация: как раздали заводы 18
Конец ознакомительного фрагмента. 20

Российская экономика: тридцать лет без плана





Вид издания:научно-популярное издание
Жанр:публицистика

УДК 338(470+571)
ББК 65.9(2Рос)

Все права защищены. Любое копирование и распространение текста и иллюстраций без письменного согласия издателя не допускается.

От автора

Эта книга не учебник и не исследование. Цифр, которые нужно запоминать, в ней почти нет, а терминов, которые нужно заучивать, нет совсем: всё непонятное объясняется по ходу дела. Она о другом: о том, как российская экономика прошла путь от плановой системы к рыночной — через кризисы, реформы и внешние удары, которые меняли её снова и снова. Самые важные слова вынесены в отдельные карточки «Термин»: они стоят прямо там, где слово впервые понадобилось.

Мы не будем искать виноватых и не будем объяснять, кто был прав, а кто ошибался. Задача проще: посмотреть на то, как работали механизмы, и понять, почему события развивались именно так, а не иначе. Экономика — это не набор абстрактных правил, а система, в которой решения, принятые в одном месте и в одно время, определяют то, что происходит в другом месте и в другое время.

Это не полная история: многие темы остались за рамками. Но это попытка увидеть логику там, где часто видят только череду случайностей.

Почему вообще возникла идея написать такую книгу? Потому что об экономике России последних тридцати лет написано много — и при этом мало. Много потому, что каждый кризис, каждая реформа, каждое событие порождали поток статей, комментариев, аналитических записок. Мало потому, что почти всё это написано либо для специалистов, либо с определённой позиции, то с одной стороны баррикады, то с другой. Читатель, который не является экономистом и не принадлежит ни к одному из лагерей, остаётся один на один с фрагментами, из которых трудно собрать цельную картину.

Эта книга — попытка собрать такую картину. Не полную, не окончательную, но достаточно связную, чтобы понять, как одно вытекало из другого. Почему реформа 1992 года была неизбежной, но не могла пройти безболезненно. Почему приватизация создала не только рынок, но и глубокое социальное расслоение. Почему дефолт 1998 года был не случайностью, а результатом накопленных дисбалансов. Почему нефтяной рост 2000-х не привёл к структурным изменениям, а лишь отложил решение проблем. Почему кризисы 2008, 2014, 2020 и 2022 годов были разными по природе, но одинаковыми по логике: экономика, зависящая от внешних условий, уязвима к их изменениям.

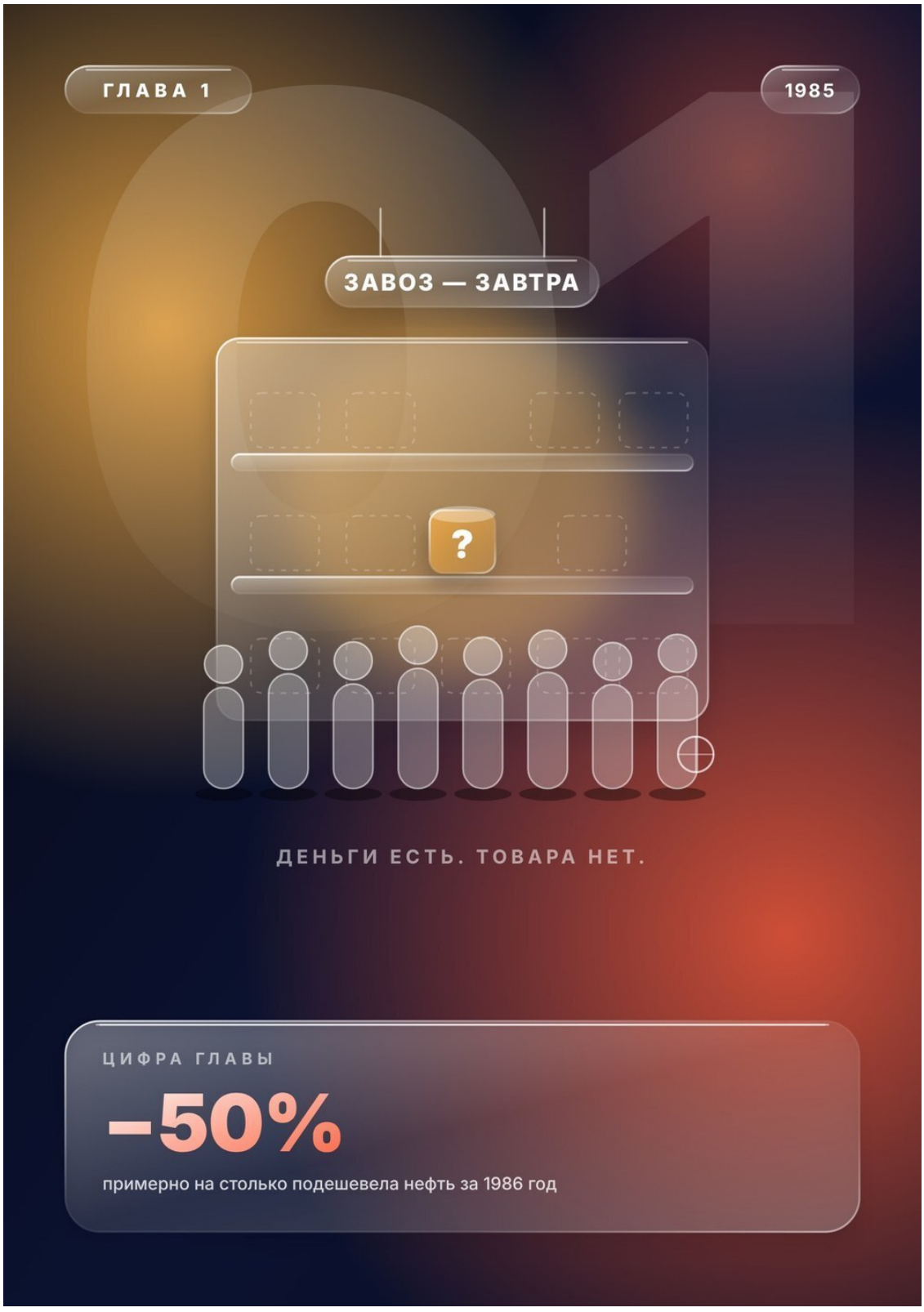
Здесь не будет ответов на вопрос «что делать». Эта книга не о будущем, она о том, как мы пришли к настоящему. И если после её прочтения читатель увидит за чередой событий не хаос, а логику, задача будет выполнена.

Лента времени



1. Почему советская экономика теряла устойчивость

Денег всё больше. Товаров всё меньше. Вот и вся загадка.



К середине восьмидесятых Советский Союз выглядел прочно: огромная страна, армия, наука, космос. Ничего не указывало на то, что через несколько лет система начнёт распадаться. Хотя, если честно, указывало — просто смотрели не на то и не туда.

Если присмотреться к тому, как жили люди, как работали заводы и что происходило в магазинах, картина менялась. Проблемы копились задолго до того, как стали очевидными, просто их не принято было замечать — а может, и не хотелось.

И главная проблема была не в нехватке денег. **Денег как раз становилось всё больше, и именно это, как ни странно, подрывало экономику.**

Деньги, которые некуда девать

Плановая система устроена просто: государство устанавливает цены и платит зарплаты. Цены при этом почти не меняются, а зарплаты растут. Пока товаров хватает, всё выглядит стабильно, но как только производство перестаёт успевать за доходами, образуется разрыв. И этот разрыв имеет свойство накапливаться.

К концу семидесятых он стал заметен. Люди получали деньги, но потратить их было не на что. Не потому, что не хотели, а потому, что нужных товаров в магазинах не было. Полки не пустовали полностью, там что-то стояло, но то, что стояло, редко совпадало с тем, что нужно было купить. Впрочем, это «редко» ещё мягко сказано.

Постепенно в языке прижился глагол «достать». Достать можно было холодильник, мясорубку, селёдку к празднику, курицу. Это означало, что товар не просто куплен, а добыт — через знакомых, через очередь, через связи. Такая практика стала настолько обычной, что уже не воспринималась как что-то особенное.

Мясо стало главным символом этого времени. Оно появлялось в магазинах не каждый день и не в каждом. Кто успевал, брал; кто не успевал, ждал следующего завоза или ехал в другой район. Люди запоминали, где и когда что-то появляется, обменивались информацией, выстраивали маршруты. Поход в магазин перестал быть рутинной операцией и превратился в поиск: товар мог появиться в неожиданном месте и исчезнуть через час, и это нужно было учитывать. Всё это вместе создавало особый уклад повседневной жизни, который сегодня трудно представить. В восьмидесятые годы из соседних областей в Москву ходили так называемые колбасные электрички: люди ехали за продуктами, которых не было дома. Официального названия у них, понятно, не было, но все понимали, о чём речь.

ТЕРМИН

Дефицит

Нехватка товара при действующей цене. В СССР цены держали ниже того, что покупатель готов был заплатить, поэтому полки пустели раньше, чем кошельки.

Почему заводы не производили то, что нужно

Причина в том, как устроен план. Точнее, в том, как он был устроен.

Заводы работали не на покупателя, а на цифру. План спускали сверху: в тоннах, рублях или штуках. Предприятие не могло само решить, что производить, и не могло само назначить цену. Оно получало задание и отчитывалось за его выполнение. Если задание было в тоннах,

имело смысл делать продукцию тяжёлой; если в рублях — дорогой; если в штуках — одинаковой и простой в производстве. Логика была не в том, чтобы удовлетворить спрос, а в том, чтобы закрыть показатель.

Обувь шили одной модели годами, потому что так было проще выполнить план. Мебель делали громоздкой, потому что она шла на вес. Одежду выпускали по старым лекалам, потому что перестраивать линию — это остановка, а остановка — это невыполнение плана. То, что людям было нужно, часто не производили: этого не было в плане. А то, что производили, оседало на складах, потому что покупатель шёл мимо.

Это была логика системы, и она не менялась десятилетиями. Ещё в 1950–1960-х годах руководители страны признавали: планировать в тоннах и рублях — значит получать не то, что нужно людям. В 1965 году, при Косыгине, попробовали разрешить предприятиям ориентироваться на прибыль. Реформа быстро увяла: система держалась на прежних показателях, и любая попытка их тронуть грозила развалом всего механизма. Так что все всё понимали и ничего не делали. Парадокс, который сегодня кажется абсурдным, но тогда был нормой.

Нефтяной дождь

В семидесятые случилось то, что на время изменило всё: в мире резко подорожала нефть (сначала в 1973-м, потом в 1979-м). Для Советского Союза это стало источником дополнительных доходов — нефть потекла на Запад, а в страну пошли деньги.

Эти деньги можно было потратить по-разному. Можно было вложить в производство, в сельское хозяйство, в то, чтобы страна сама могла производить нужные товары. Но поступили иначе: деньги пошли на покупку того, что не могли произвести сами. Зерно, мясо, масло, обувь, бытовая техника. Полки магазинов в крупных городах стали выглядеть получше, но не потому, что экономика заработала, а потому, что её подпирали нефтедолларами.

Это создавало ощущение, что всё в порядке, и проблемы как будто отступили. Зачем что-то менять, если можно просто продать больше нефти и купить всё нужное? Реформы, которые могли бы оживить производство, были отложены. Вместо того чтобы менять систему, её поддерживали деньгами извне. Это давало отсрочку, но не решало проблему. Чем дольше длилась отсрочка, тем труднее было что-то менять: производство привыкало работать в условиях, когда недостачу можно закрыть импортом, а не собственной эффективностью.

А потом, в середине восьмидесятых, цена на нефть рухнула. Валютные поступления сократились, платить за импорт стало нечем. А собственное сельское хозяйство и производство за десятилетия так и не научились обходиться без этих денег. Точнее, их к этому не вынуждали, а когда вынудили, было уже поздно.

ТЕРМИН

Нефтедоллары

Валютная выручка от экспорта нефти. В 1970-е она позволила СССР закупать зерно и технику, не меняя саму экономику, а к середине 1980-х стала одной из её главных опор.

Что это значило

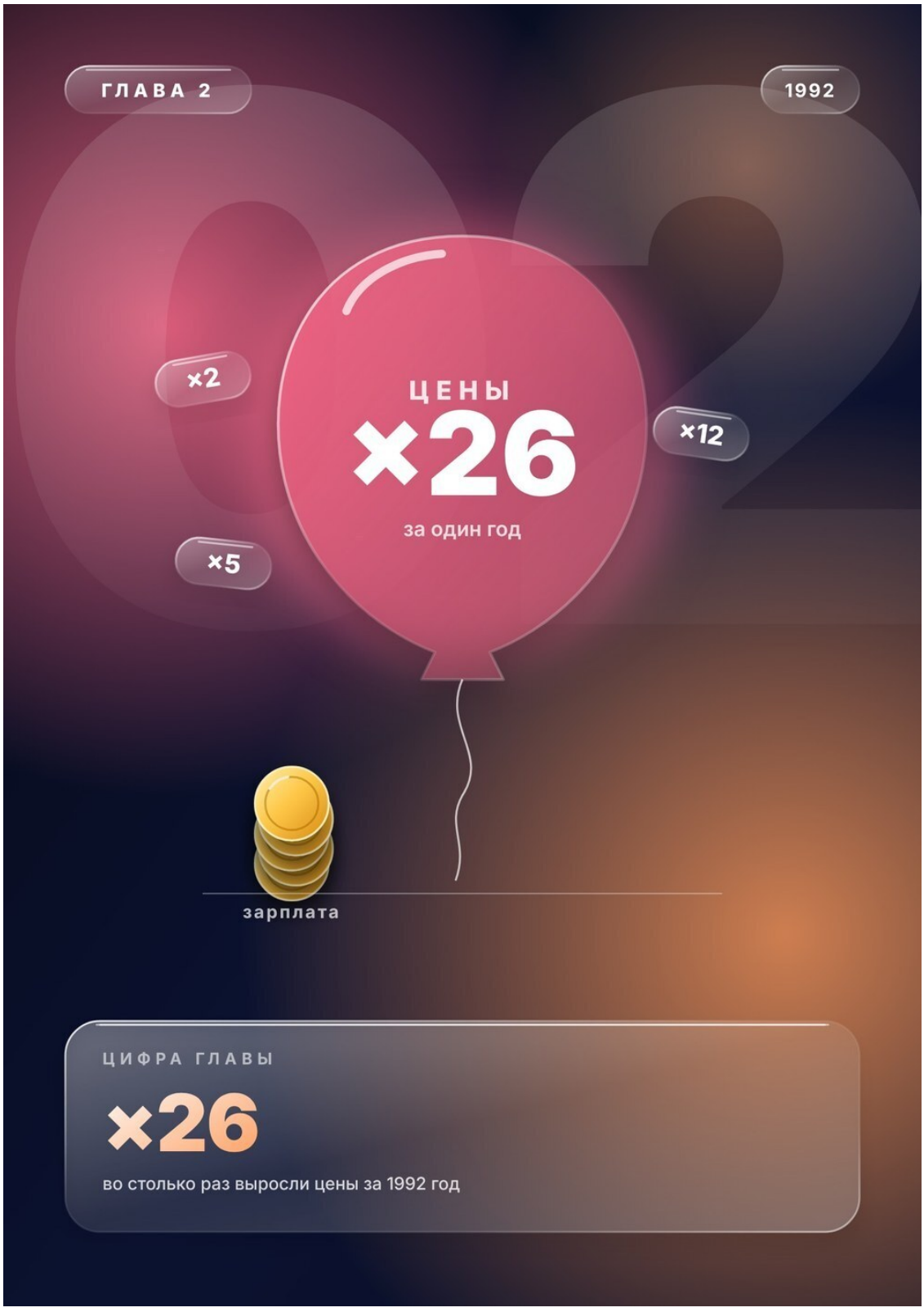
К концу восьмидесятых стало ясно: экономика не может работать в прежнем виде. Цены заморожены, но товаров нет; зарплаты платят, но купить нечего; нефть дешевеет, а без неё бюджет не сходится.

Это не значит, что распад был неизбежен именно в девяносто первом. Но оснований для устойчивости уже не оставалось. Предстояло решить, что делать: менять систему постепенно или перестраивать полностью. Выбор был небогатый, и оба варианта обещали быть болезненными.

Реформаторы выбрали второе.

2. Шоковая терапия: как отпустили цены

Цены отпустили в один день. Зарплаты за ними не побежали.



В январе 1992 года государство отпустило цены на большинство товаров. Это решение не было неожиданным — к нему шли несколько месяцев, а может, и лет. К концу 1991 года экономика уже не работала в прежнем режиме: производство сокращалось, торговля шла через связи и обмен, а государственный бюджет не сводился. Цены формально ещё существовали, но всё меньше были связаны с тем, что реально происходило на рынке.

Отпустить цены означало признать: система, которая держала их под контролем, больше не может этого делать. Логика была простой: если товаров не хватает, пусть цена сама определит, кто и что получит. Спрос упадёт, предложение подтянется, рынок придёт в равновесие. В теории это работало, но на практике столкнулось с реальностью, к которой никто не был готов: у большинства людей доходы были фиксированными — зарплаты, пенсии, стипендии, — и они не могли мгновенно измениться вместе с ценами.

Первые месяцы после освобождения цен показали, что значит жить в условиях, когда привычные ориентиры исчезают. То, что вчера стоило одну сумму, сегодня стоило другую, а завтра — третью. Сбережения, которые откладывались годами, теряли смысл за недели. Это касалось не отдельных людей, а почти всех.

Почему выбрали именно этот путь

Решение отпустить цены не было плодом теоретических рассуждений, оно было реакцией на ситуацию, которая ухудшалась с каждым месяцем.

К концу 1991 года государственные финансы были в состоянии, которое можно описать как предбанкротное: налоги собирались плохо, расходы сократить не удавалось. Предприятия не платили друг другу, долги накапливались, живых денег становилось всё меньше. Власть пыталась закрывать разрывы печатным станком — не потому, что это казалось хорошей идеей, а потому, что другого инструмента под рукой не было. Деньги выпускались, товаров не прибавлялось, и разрыв между ними рос.

Если бы контроль над ценами сохранили, результат был бы предсказуем: дефицит стал бы тотальным, распределение — ручным, а экономика — ещё менее управляемой. Власть оказалась перед выбором: либо продолжать держать цены и терять контроль над всем остальным, либо отпустить цены и потерять контроль над ними, но получить шанс на восстановление механизмов рынка.

Выбрали второе. Отчасти потому, что альтернатива выглядела хуже, отчасти потому, что в тот момент была надежда: рынок справится сам, если ему не мешать. Эта надежда опиралась на опыт других стран, где похожие реформы дали результат. Но там были другие условия: иная структура экономики, иная степень готовности общества, иные возможности для адаптации.

ТЕРМИН

Шоковая терапия

Быстрый переход к рыночным ценам без промежуточных этапов. Выражение пришло из экономической литературы, а в России стало почти бранным.

Что изменилось сразу

Освобождение цен дало быстрый и двойственный эффект.

С одной стороны, товары появились. Когда цена перестала быть фиксированной, производителям стало выгодно продавать. То, что раньше оседало на складах, уходило в магазины; то, что продавалось из-под полы, вышло на открытые прилавки. Очереди, которые были нормой, начали рассасываться — не потому, что товаров стало больше, а потому, что их стало можно купить за деньги, а не за связи. Возле станций метро выросли стихийные рынки: люди выносили на продажу всё, что можно продать, от книг до кастрюль.

С другой стороны, купить их могли не все. Цены выросли, и выросли сильно, а доходы остались на прежнем уровне или выросли значительно медленнее. Для многих людей ситуация изменилась не в сторону облегчения, а в сторону новой формы ограничения: раньше товара не было, теперь товар был, но не для них.

Это создало ощущение, которое трудно передать тем, кто не пережил его лично. Оно не сводилось к простому «стало хуже», оно было сложнее: мир вокруг менялся быстро, а ты оставался на месте. Ты видел, как другие приспосабливаются, находят возможности, зарабатывают, а твоя зарплата, твоя пенсия, твои сбережения уже не значили того, что значили вчера.

ТЕРМИН

Инфляция

Рост общего уровня цен: на ту же сумму покупаешь всё меньше. Если цены растут больше чем на 50 % в месяц, это уже гиперинфляция.

Что происходило с предприятиями

Для предприятий освобождение цен тоже стало испытанием, но другого рода.

Раньше они работали в предсказуемой среде: цены на продукцию устанавливались сверху, цены на ресурсы — тоже. Теперь и то и другое нужно было определять самостоятельно, а главное — находить покупателя, который согласен платить. Многие предприятия обнаружили, что их продукция никому не нужна по новой цене. Не потому, что она плохая, а потому, что она была рассчитана на другую систему: на плановое распределение, а не на рыночный спрос.

Одни начали сокращать производство, другие пытались удержаться за счёт повышения цен, но это работало только до тех пор, пока находились покупатели, третьи искали новые рынки, новые ниши, новые способы выжить. Кто-то преуспел, кто-то нет. Но в целом промышленность входила в период, который позже назовут трансформационным спадом, — не потому, что кто-то хотел её разрушить, а потому, что она была построена под другую логику.

Сельское хозяйство столкнулось с похожими проблемами. Колхозы и совхозы, которые десятилетиями работали по государственным заказам и получали государственные дотации, вдруг оказались в ситуации, где нужно было самим решать, что производить и по какой цене продавать. Государство ещё пыталось поддерживать какие-то направления, но масштабы поддержки сокращались. Продовольственная безопасность не рухнула в один момент, но основания под ней становились всё менее прочными.

Деньги, которых не хватало

Освобождение цен не сопровождалось по-настоящему жёсткой денежной политикой. Поначалу власти пытались держать деньги в узде, но уже летом 1992 года уступили: директора

предприятий требовали кредитов, Центральный банк их выдавал. Это было не столько выбором, сколько следствием обстоятельств.

В теории порядок должен был быть другим: сначала отпустить цены, одновременно ограничив денежную массу, чтобы цены нашли новый уровень и стабилизировались. Но на практике денежную массу не получалось ограничить: предприятия нуждались в оборотных средствах, бюджеты — в финансировании, банковская система была слабой и не могла эффективно перераспределять ресурсы. Если бы денежный кран закрыли резко, остановились бы не только неэффективные производства, но и многие из тех, что могли бы выжить.

Получилось так, что цены отпустили, а деньги продолжали поступать в экономику. Сочетание этих двух факторов дало инфляцию, какой страна ещё не знала: за 1992 год цены выросли примерно в 26 раз. Цены не просто выросли один раз и застыли, они росли постоянно, и предсказать их движение было почти невозможно. Это разрушало саму возможность планировать: ни предприятие не могло рассчитать бюджет на год вперёд, ни семья — отложить деньги на крупную покупку.

Инфляция такого рода — это не просто рост цен, это разрушение временной перспективы. Когда деньги теряют стоимость быстро и непредсказуемо, экономические решения становятся короткими, реактивными, ориентированными на выживание здесь и сейчас. Долгосрочные проекты, накопления, инвестиции — всё это теряет смысл. Экономика начинает жить одним днём, и это само по себе становится тормозом для восстановления.

Кто оказался в выигрыше и кто в проигрыше

Распределение последствий было неравномерным.

Те, чьи доходы были фиксированными — бюджетники, пенсионеры, работники предприятий с задержками зарплат, — оказались в наиболее уязвимом положении. Их доходы не поспевали за ценами, а возможности для дополнительного заработка были ограничены.

Те, кто мог быстро включиться в новые формы деятельности — торговлю, посредничество, мелкое производство, услуги, — получали шанс. Разница между ценами, доступ к информации, способность организовывать сделки — всё это стало источником дохода. Не обязательно большого, но достаточного, чтобы адаптироваться к новой реальности.

Это не было заслугой или виной кого-то конкретного. Это была структурная особенность момента: реформа создала условия, в которых одни типы поведения и ресурсов оказались востребованными, а другие — обесцененными. Те, кто оказался на правильной стороне этого разлома, выиграли; те, кто на неправильной, — проиграли. И тех и других было много.

Что это дало в перспективе

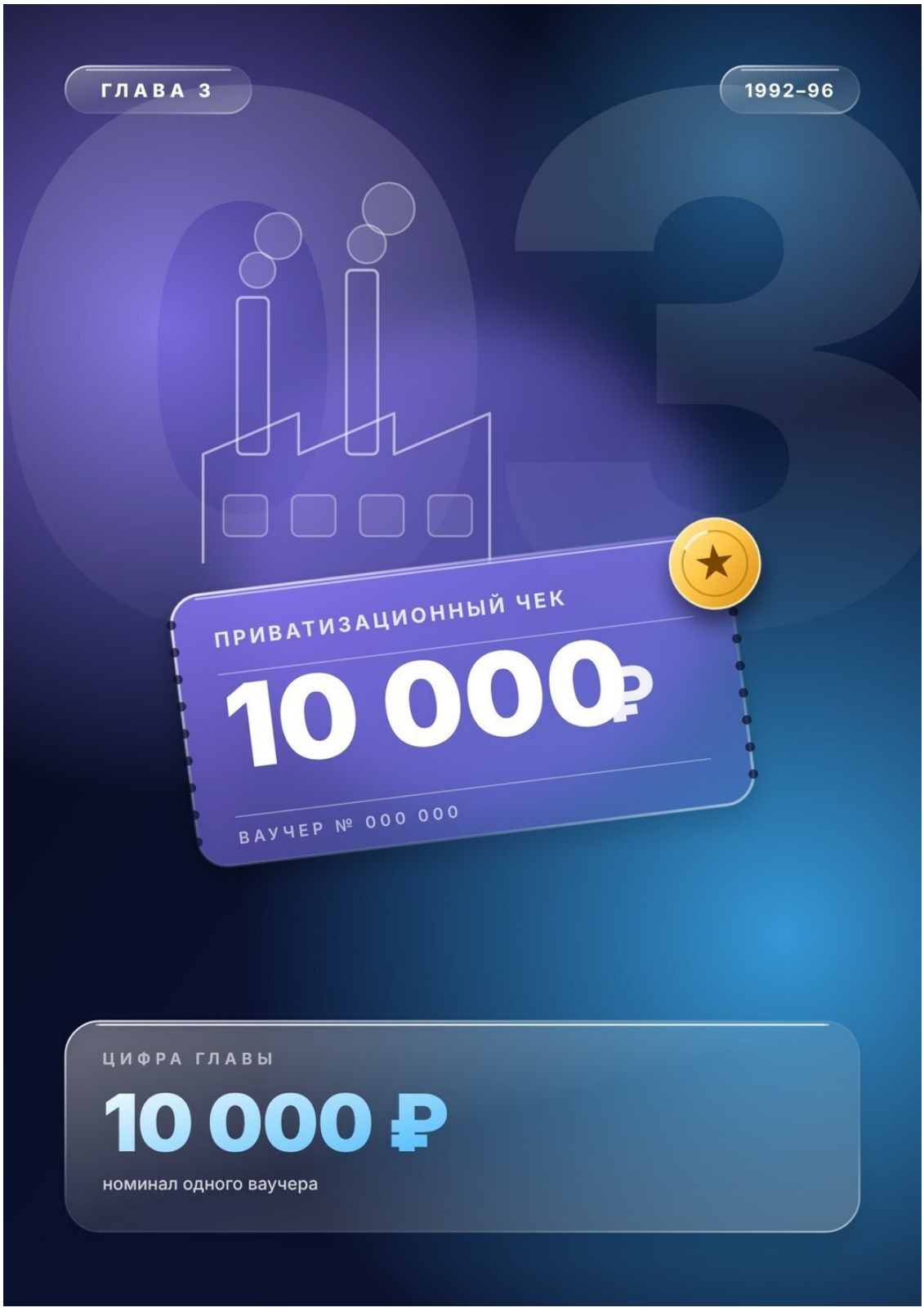
К концу 1992 года экономика уже не была той, что год назад. Цены перестали быть фикцией, товары вернулись в магазины, но покупательная способность большинства упала. Рынок начал формироваться, но формировался он в условиях высокой инфляции, слабых институтов и глубокого социального расслоения.

Освобождение цен решило одну проблему: оно убрало дефицит как систему. Но оно не решило и не могло решить другие: как стабилизировать деньги, как создать работающие институты, как распределить издержки реформы более равномерно. Эти вопросы остались открытыми и определили повестку следующих лет.

Шоковая терапия — это не просто набор мер, это способ перехода, при котором старая система демонтируется быстрее, чем создаётся новая. В таком переходе всегда есть период, когда старое уже не работает, а новое ещё не работает. Именно в этом периоде оказалась Россия в 1992 году, и именно этот период стал временем, которое позже будут вспоминать по-разному — в зависимости от того, где кто оказался в момент, когда всё менялось.

3. Приватизация: как раздали заводы

Всем выдали по бумажке. Заводы достались не всем.



К 1992 году государство владело почти всей промышленностью. Заводы, фабрики, шахты, пароходства — всё это управлялось из министерств, которые к тому моменту уже не понимали, что делать с этой массой. Плановая система перестала работать, а новая ещё не появилась. Денег в бюджете не было, предприятия стояли или работали вполсилы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.