

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

- Методология экономической науки
- От теории к экономической политике
- История мысли
- Междисциплинарные исследования
- Экономическая история
- Обзоры и рецензии

№2
2023

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ. ИЗДАЕТСЯ С 2017 г.
ВЫХОДИТ 4 РАЗА В ГОД

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

научный журнал

№ 2/2023

дата публикации: 29.05.2023 г.

Является сетевым СМИ

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций;
серия Эл № ФС77-78796 от 30 июля 2020 г.

ISSN 2587-7666

Выходит с 2017 г., периодичность выхода — 4 раза в год

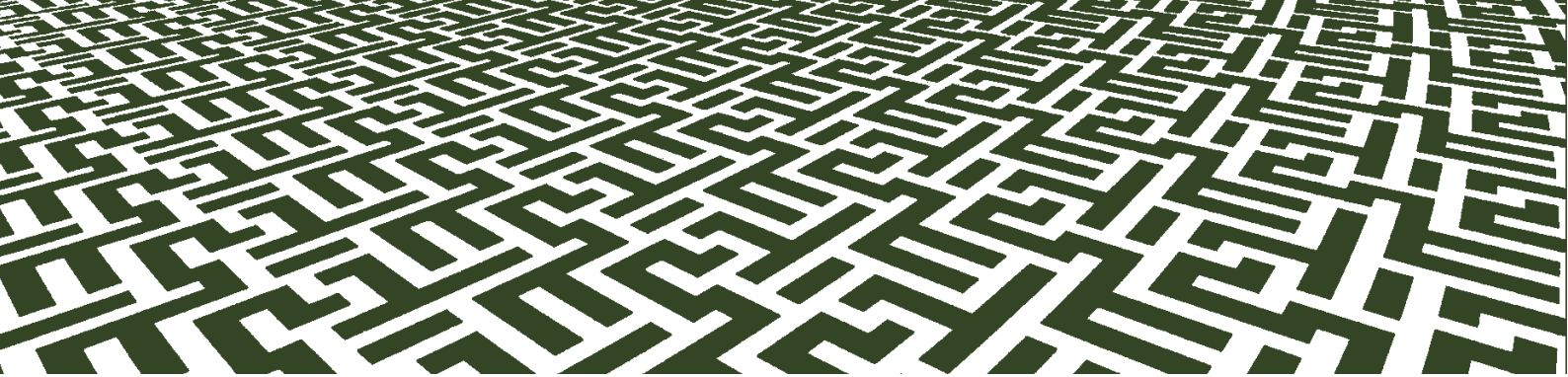
Журнал внесён в перечень ВАК по следующим специальностям:
Экономические: 5.2.1. Экономическая теория
Социологические: 5.4.2. Экономическая социология
Политические: 5.5.3. Государственное управление и отраслевые политики

Главный редактор П.А. Ореховский
Ответственный секретарь А.И. Волынский

Редакционная коллегия

В.С. Автономов	Н.А. Макашева <i>зам. гл. редактора</i>
О.И. Ананьин	В.С. Мартьянов
М.Р. Байсингер (США)	В.Ю. Музычук
А.Е. Варшавский	Р.М. Нуреев
М.И. Воейков <i>зам. гл. редактора</i>	А.Н. Олейник (Канада)
Г.Д. Гловели	Н.М. Плискевич <i>зам. гл. редактора</i>
Р.С. Гринберг	Л.И. Полищук
В.Е. Дементьев	В.М. Полтерович
А.П. Заостровцев <i>зам. гл. редактора</i>	Т.Ф. Ремингтон (США)
Л.В. Зеленоборская	А.Я. Рубинштейн
Р.И. Капелюшников	М.Е. Симон
С.Г. Кирдина-Чэндлер	Н.Е. Тихонова
О.Б. Кошовец	М.Ю. Урнов
А.М. Либман (ФРГ)	Б.А. Хейфец
В.И. Маевский	Т.В. Чубарова <i>зам. гл. редактора</i>

Компьютерная верстка — Хацко Н.А.
Адрес издателя: 117218, Москва, Нахимовский проспект, 32
тел./факс: 8(499) 724-15-41
e-mail (издателя): ieras@inecon.ru
e-mail (для авторов статей): editorqet@gmail.com
© Вопросы теоретической экономики, 2023



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

**ISSUES OF
ECONOMIC
THEORY**

- **Methodology of Economic Science**
- **From Theory to Economic Policy**
- **History of Thought**
- **Interdisciplinary Studies**
- **Economic History**
- **Surveys & Reviews**

**Nº2
2023**

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
MOSCOW

ISSUES OF ECONOMIC THEORY
scientific journal

№ 2/2023

Publication Date: 29.05.2023

Chief Editor Petr Orekhovsky
Executive Secretary Andrei Volynskii

Editorial board

V.S. Avtonomov	N.A. Makasheva <i>Deputy Chief Editor</i>
O.I. Anan'in	V.S. Martyanov
M.R. Beissinger (USA)	V.U. Muzychuk
A.E. Varshavskiy	R.M. Nureyev
M.I. Voyeikov <i>Deputy Chief Editor</i>	A.N. Oleinik (Canada)
G.D. Gloveli	N.M. Pliskevich <i>Deputy Chief Editor</i>
R.S. Grinberg	L.I. Polishchuk
V.E. Dementiev	V.M. Polterovich
A.P. Zaostrovtssev <i>Deputy Chief Editor</i>	T.F. Remington (USA)
L.V. Zelenoborskaya	A.Y. Rubinshtein
R.I. Kapelyushnikov	M.E. Simon
S.G. Kirdina-Chandler	N.E. Tikhonova
O.B. Koshovets	M.Y. Urnov
A.M. Libman (FRG)	B.A. Kheyfets
V.I. Mayevskiy	T.V. Chubarova <i>Deputy Chief Editor</i>

Address: 117218, Russia, Moscow, Nakhimovskiy pr., 32
tel./fax +7 499 724 1541
e-mail (direction): ieras@inecon.ru
e-mail (redaction): editorqet@gmail.com
© Issues of Economic Theory, 2023

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Т.А. Вархотов

Метод против истины

(Часть 1. По направлению к одномерности — становление критической теории Франкфуртской школы)..... 7

В.Л. Тамбовцев

Институциональная сложность: новое направление изучения институтов?..... 22

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Т.Л. Клячко

Российская система высшего образования на переломе..... 35

А.В. Одинцова

Местное сообщество: проблема институционализации..... 52

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

Г.Д. Гловели

От Петти к Смиту: происхождение классической политэкономии в историко-научной и мир-системной ретроспективе..... 64

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.Н. Медушевский

Когнитивная война: социальный контроль, управление сознанием и инструмент глобального доминирования (Часть 1) 85

Н.Е. Тихонова

Социальная успешность российских профессионалов: масштабы, характер, факторы..... 99

Ю.В. Латов

Экспертное мнение о российских профессионалах: тенденции, парадоксы, проблемы..... 118

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Д.В. Мельник, Д.С. Холдевич

Отблеск ушедшего нэпа? Японская нефтяная концессия на Сахалине (1925–1944) 133

А.Ю. Ермолов

Взгляды современных российских учёных на экономические проблемы позднего СССР 156

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

П.А. Ореховский

Экономическая история позднего СССР: новый плюрализм (О книгах Николая Митрохина и манифесте «Кристалл роста. К русскому экономическому чуду»)..... 174

CONTENTS

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

T. Varkhotov

Method versus Truth. Part 1. In the Direction for One-Dimensionality — the Formation of Frankfurt School's Critical Theory 7

V. Tambovtsev

Institutional Complexity: Is It a New Direction for Institutional Research? 22

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

T. Klyachko

The Russian System of Higher Education Is at a Turning Point 35

A. Odintsova

Local Self-Government: Problems of Institutionalization 52

HISTORY OF THOUGHT

G. Gloveli

From Petty to Smith: The Origin of Classical Political Economy in Historical-Scientific and World-System Retrospect 64

INTERDISCIPLINARY STUDIES

A. Medushevskiy

Cognitive Warfare: Social Control, Meaning-Making and the Instrument of the Global Dominance (Part 1) 85

N. Tikhonova

Social Success of Russian Professionals: Scale, Nature, Factors 99

Y. Latov

Expert Opinion about Russian Professionals: Trends, Paradoxes, Problems 118

ECONOMIC HISTORY

D. Melnik, D. Kholdevich

A Glean of the Gone NEP? The Japanese Oil Concession on Sakhalin (1925–1944) 133

A. Ermolov

The Views of Modern Russian Scientists on the Economic Problems of the Late USSR 156

SURVEYS & REVIEWS

P. Orekhovskiy

Economic History of the Later USSR: New Pluralism (About the Books of Nikolai Mitrokhin and the Manifesto «The Crystal of Growth. Toward the Russian Economic Miracle») 174

Т.А. Вархотов

к.филос.н., доцент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Институт экономики РАН (Москва)

МЕТОД ПРОТИВ ИСТИНЫ

(Часть 1. По направлению к одномерности — становление критической теории Франкфуртской школы)

Аннотация. Статья является первой частью исследования, посвящённой развитию теоретических взглядов первого поколения Франкфуртской школы. Основное внимание уделяется её месту в истории марксистской социальной теории и «левой идеи» в XX в. В этом контексте рассматриваются отношения Института социальных исследований во Франкфурте-на-Майне, являющегося институциональным ядром Франкфуртской школы, с советским марксизмом, а также степень изначального соответствия интересов лидеров Франкфуртской школы марксистской традиции и причины их постепенно отхода от марксизма начиная с 1930-х гг. Отмечается немарксистский характер интересов и профессионально-образовательного бэкграунда ведущих сотрудников Института и резкий отход от первоначальных позиций исторического материализма с приходом на должность директора М. Хорхаймера. Подчёркивается существенное влияние на теоретическое развитие и политическую позицию лидеров Франкфуртской школы прихода к власти в Германии национал-социалистов и вынужденной эмиграции — в отличие от опекаемых государством советских коллег, сотрудники Института оказались в ситуации социально-политического сиротства. Отмечается, что центральной темой исследований Франкфуртской школы после провозглашения во второй половине 1930-х гг. «критической теории» ключевым методологическим ориентиром становится «авторитарная личность», в которой Т. Адорно, М. Хорхаймер, Г. Маркузе и Э. Фромм (с работ которого об «авторитарном характере» и начинается разработка этой темы) видят основание социальной несправедливости и тоталитаризма. Утверждается, что концепция «авторитарной личности» выворачивает наизнанку первоначальный исторический материализм, характерный для исследований сотрудников Института в 1920-х гг., и психологизирует политические отношения, а также формирует средства социальной стигматизации и дискриминации инакомыслящих. Это обнаруживает во взглядах самих лидеров Франкфуртской школы признаки «авторитарной личности» и одномерности, которые выступали для них основными объектами критики.

Ключевые слова: методология, марксизм, отчуждение, Франкфуртская школа, критическая теория.

JEL: A12, A13, B24, B51

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_7_21

© Т.А. Вархотов

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Вархотов Т.А. (2023). Метод против истины (Часть 1. По направлению к одномерности — становление критической теории Франкфуртской школы) // Вопросы теоретической экономики. №2. 2023. С. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_7_21.

FOR CITATION: Varkhotov T.A. Method Versus Truth (Part 1. In the Direction for One-Dimensionality — the Formation of Frankfurt School's Critical Theory) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_7_21.

Поодаль как от государства, так и от общества.

С. Джеффрис. Гранд-отель «Бездна»

Пролог: рожденные кризисом «левой идеи»

Последняя четверть XIX — первая четверть XX в. по праву может претендовать на звание периода исторического апогея «левой идеи», как бы широко ни понималось это довольно мутное словосочетание, объединяющее пёстрое и недружное множество политических течений¹. Вызванное к жизни промышленной революцией и стремительным развитием капиталистической экономики рабочее движение в течение XIX столетия обрело институциональные формы — от профсоюзов до политических партий — и стало социальной основой для множества перемен как в области политической организации общественной жизни², так и в области идеологии и социальной теории.

Задача сформулировать «левую идею» — одна из самых неблагодарных, однако вчерне и без претензии на полноту или строгую обязательность перечисляемых моментов для всех «левых» без исключения можно считать её идеологемой борьбы за справедливое социальное устройство, понимаемое как безусловное социальное равенство, свободное от эксплуатации труда, дискредитации по имущественному, расовому или иным признакам, а также исключаящее отчуждение³, традиционно связываемое с капитализмом и порождаемыми им социально-политическими институтами [Жирнов, 2012]. Исторически, идеологически и методологически «левая идея» оказалась теснейшим образом связана с марксизмом, в подавляющем большинстве случаев выступающим её обоснованием, дискурсивной формой и средством теоретической экспликации.

Все перечисленные моменты исторически являются достаточно принципиальными: «левая идея» рождается как идеология борьбы, собирательным врагом в которой выступает «капитализм» [Бузгалин, 2011]. Для многих современных теоретиков недовольство «капитализмом» или попросту актуальной формой устройства общества — основной ресурс «левой идеи», сохранившийся до настоящего времени и позволяющий рассчитывать, что пока существует социальный порядок, у него будут критики, и эти критики будут «левыми», т.е. атакующими наличное социальное устройство за недостаток справедливости [Бауман 2007. С. 113–115].

Справедливость оказывается в этом контексте своего рода регулятивным понятием, предполагающим преодоление всех форм отчуждения (восстановление безусловной социальной солидарности, деформированной капитализмом), освобождение труда и ликвидацию любых институциональных систем дискриминации индивидов (безусловное социаль-

¹ О том, насколько недружными исторически являются носители «левой идеи», наглядно свидетельствует уже судьба Первого интернационала («Международного товарищества трудящихся», 1864–1876), распавшегося из-за противоречий между коммунистами и анархистами ещё до начала выделенного нами периода; история трёх последующих интернационалов указывает на неслучайность судьбы Первого и вполне подтверждает нашу оценку.

² Здесь можно указать, как минимум, на формирование трудового законодательства и тесно связанной с ним системы социальной защиты, а также на взаимосвязь профсоюзного движения и развития института политических партий.

³ Термин этот, восходящий к работам К. Маркса и получивший наиболее полное развитие в контексте его ранних работ, первоначально был строго связан с понятием труда и указывал на специфическое положение наёмного работника в некоммунистических социально-экономических системах, где труд отчуждается в форме продуктов и более не принадлежит субъекту, постепенно обезличивающемуся и рассеивающемуся в отчуждённых продуктах. Однако с развитием (пост)марксистских подходов и их сращиванием с (пост)психоаналитической традицией (в первую очередь как раз благодаря Франкфуртской школе) понятие отчуждения было существенно расширено и фактически утратило непосредственную связь с экономическим содержанием и концепцией труда, обозначая теперь любые формы внешней опредмечивающей объективации субъекта, подразумевающие разрушение сущностной связи субъекта с содержанием объективации и необходимость заново выстраивать отношения с этим содержанием как с «чужим», «не собой».

ное равенство). И ввиду непреходящей утопической привлекательности этих требований в сочетании с их регулятивным, т.е. недостижимым в конкретно-исторической форме статусом, «левая идея» — в отличие от левой политической практики — оказывается чрезвычайно живучей и позволяет утверждать, что «нет серьёзных оснований говорить о закате левой идеи, а тем более о её исчезновении в недалёком будущем. Очевиден кризис левой идеи, но это кризис её обновления, связанный с поисками «жизнеспособного» и «достижимого» альтернативного проекта существующему общественному строю. И работа в этом направлении не прекращается [Жирнов, 2011. С. 35; ср.: Терборн, 2021. С. 240–242].

В первой четверти XX столетия работа по поиску «альтернативного проекта» достигла пика интенсивности: деятельность Второго интернационала, объединившего силы социалистических и рабочих партий, три революции в России, закончившиеся созданием первого официально объявившего себя социалистическим государства (в форме СССР — в 1922 г.), и революция в Германии, приведшая к появлению Веймарской республики (1919 г.), — все эти события вышли далеко за рамки характерной для современного «левого движения», преимущественно риторической, критической работы и во многом обусловили дальнейший ход общемирового социально-исторического процесса вплоть до, как минимум, конца XX столетия. Однако если в России эти поиски начиная с 1920-х гг. окончательно перешли в фазу социальной имплементации «государства рабочих и крестьян», то в Германии и Западной Европе в целом к этому же времени стали очевидными политическое поражение революционных сил и кризис «левой идеи». Нагляднее всего это проявилось в расколе «левых» во время Ноябрьской революции 1918–1919 гг., который завершился поражением радикального крыла (Независимой социал-демократической партии Германии, Коммунистической партии Германии и союза Спартака) и гибелью Р. Люксембург и К. Либкнехта.

Одним из участников трагических событий января 1919 г. в Берлине был Г. Маркузе, незадолго до этого в 1917 г. вступивший в Социал-демократическую партию Германии (СДПГ) в знак протеста против войны и покинувший её сразу после разгрома Ноябрьской революции. Как и его будущие коллеги по Франкфуртской школе, в дальнейшем Маркузе будет оставаться беспартийным, выражая свою политическую позицию — даже в периоды крайней радикализации доверяющих им социальных групп, включая события 1968 г., — преимущественно теоретически, с безопасного расстояния от непосредственной политической практики.

Многие годы спустя, в интервью 1972 г. Маркузе не смог ответить на вопрос о причинах отказа от вступления в ряды компартии Германии, куда, казалось бы, его должны были подтолкнуть левые взгляды и возмущение обстоятельствами гибели лидеров союза Спартака. «Я не знаю», — ответил он на вопрос интервьюера и сослался на то, что в 1919 г. «жизнь была совершенно аполитичной», при этом «наступление фашизма было очевидно, и это привело меня к усиленному изучению Маркса и Гегеля». «Всем этим я занимался для того, чтобы понять, почему, когда все подлинные условия революции были налицо, таковая либо не состоялась, либо потерпела поражение, а силы старого порядка вернулись к власти, и вся эта история началась по новой, но только в ещё худшей форме», — подытоживает Маркузе (цит. по: [Джеффрис, 2018. С. 67–68]), ретроспективно явно модернизируя события⁴, но в то же время очень точно выражая общее кредо создателей Франкфуртской школы: понять, что пошло не так и почему «левая идея» проиграла в политической практике.

⁴ Трудно поверить в то, что в 1919 г. наступление фашизма было «очевидным», и совершенно не понятно, как это утверждение сочетается с констатацией «аполитичности жизни»; по-видимому, «очевидным в тот момент» всё стало из 1972 г.

Очарованные критикой

Рождение Франкфуртской школы связано с приходом в 1931 г. к руководству Институтом социальных исследований при университете во Франкфурте-на-Майне Макса Хоркхаймера (1895–1973), который оставался директором Института вплоть до 1965 г., включая период эмиграции в 1933–1950 гг. Институт работал в Женеве, Париже и в Колумбийском университете США.

Сам Институт социальных исследований появился в 1924 г. Его основателем был «научный марксист» К. Грюнберг — главный редактор «Архива по истории социализма и рабочего движения» (издавался в 1911–1930 гг.). В этом журнале публиковались ранние работы К. Маркса, архивные исследования по истории рабочего движения, а также статьи по «социалистическим теориям и этюды по теории марксизма» [Васютинский, 1927. С. 212–217]. Журнал, с некоторыми оговорками, воспринимался комплиментарно и в советской России (его читал и хвалил за публикации уникальных архивных материалов В.И. Ленин), при этом «Архивы» резко противопоставлялись «идеалистическому» *Historische Zeitschrift*⁵. С Институтом был связан достаточно широкий круг исторических фигур, в разной степени и форме симпатизировавших марксистской философии, соответствующему политическому течению и Советской России — экономистов, историков, философов, психоаналитиков; одно время в библиотеке Института регулярно работал впоследствии ставший знаменитым советский разведчик Р. Зорге [Джеффрис, 2018. С. 101–102].

Вплоть до начала 1930-х гг. связанные с Институтом авторы воспринимались в советской России как часть общего марксистского движения⁶. В частности, в 1929 г. в журнале «Под знаменем марксизма» вышли большая работа К. Виттфогеля «Геополитика, географический материализм и марксизм», посвящённая критике «буржуазного искажения» материалистического понимания истории [Виттфогель, 1929], и программная статья В. Райха⁷ «Диалектический материализм и психоанализ», в которой в несколько примитивной (буквально натуралистической) форме намечен характерный для будущей социальной теории Франкфуртской школы синтез марксизма как теории истории и макросоциальных процессов и фрейдизма как психологической теории личности, неразвитой в марксизме [Рейх, 1929].

Психоанализ, согласно Райху, позволяет придать представлениям об устройстве отдельной личности материалистический фундамент, связав базовые механизмы регуляции поведения с корнящимися в органическом устройстве («природе») человека инстинктами. Идея Райха состояла в том, чтобы историзировать ключевые фрейдистские концепты — трехкомпонентную структуру личности («эго», «супер-эго» и «оно»), принцип удовольствия и принцип реальности, связав их с экономическими и политическими институциональными порядками: «Принцип реальности, каким мы его знаем теперь, есть принцип данного общества. В понимании принципа реальности психоаналитики сплошь и рядом впадают в идеалистический уклон. Так, принцип реальности часто изображается как абсолютная данность. Под приспособлением к реальности понимают просто приспособление к обществу, что в применении к педагогике или лечению неврозов является несомненно консервативной установкой. Конкретно говоря: принцип реальности в капиталистическую эпоху требует от пролетария крайнего ограничения его потребностей без

⁵ «Исторический журнал» — один из старейших научных журналов, основанный Генрихом фон Зибелем в 1859 г.

⁶ В 1920-х гг. сюда входили и такие марксисты, как весьма значительно повлиявший на становление теоретического каркаса Франкфуртской школы Д. Лукач, впоследствии резко от неё отмежевавшийся [Lukács, 1962].

⁷ В 1929 г. в советском переводе использовалось написание фамилии этого автора как «Рейх».

ссылок на религиозную заповедь смирения. Он требует также моногамической формы половой жизни и многого другого. Всё это укоренено в экономических условиях; господствующий класс утверждает принцип реальности, который служит интересам сохранения его власти. Воспитание пролетария в духе подчинения этому принципу реальности, как какой-то абсолютной норме, требуемой хотя бы во имя культуры, равносильна утверждению эксплуатации, утверждению капиталистического строя» [Рейх, 1929. С. 187].

По сути, социальная революция в тот момент отождествляется Райхом с революцией сексуальной. Он довольно остроумно интерпретирует концептуальный аппарат фрейдизма в терминах материалистической диалектики (например, невроз превращается в антитезис либидо, а терапия оказывается формой синтеза, снимающего противоречие между тезисом и антитезисом) и настаивает, что «психоанализ понимает, хотя и бессознательно, все душевные процессы диалектически» [Рейх, 1929. С. 201]. В этом весьма иронично звучащем для внимательного читателя «психоанализе» бессознательного главы теории бессознательного — З. Фрейда раскрывается и специфика понимания Райхом марксистской диалектики, которая в его исполнении имеет ярко выраженный историко-материалистический окрас: под историчностью содержания базовых понятий психоанализа Райх имеет в виду их прямую зависимость от конкретно-исторического состояния общества и классового сознания. Поэтому «по мере развития капитализма... началось заражение пролетариата буржуазной идеологией, всё более усиливающейся в наши дни. Благодаря этому сексуальное вытеснение проникло также в пролетариат, хотя здесь оно и не достигло таких размеров, как среди мелкой буржуазии...» [Рейх, 1929. С. 204]. И, наконец, «Марксизм опрокидывает старые ценности с помощью экономической революции и материалистического мировоззрения, психоанализ делает или мог бы сделать то же самое с помощью психологии. Но так как в буржуазном обществе он обречён на социальную бездеятельность, то это его действие может обнаружиться только после победы социальной революции...» [Рейх, 1929. С. 206].

Безусловным сторонником исторического материализма в это время обозначил себя и прославившийся впоследствии яростной критикой Советского союза историк, синолог, автор теории гидравлических цивилизаций К. Виттфогель: «тезис Плеханова о том, что только соединённое исследование природных и общественных условий производства в данный исторический момент может разоблачить “глубочайшие тайны истории”, представляет собою единственную действительно точную передачу буквы и духа марксова понимания истории» [Виттфогель, 1929. С. 27].

Однако уже в следующем десятилетии интеллектуальный климат в Институте социальных исследований стремительно меняется. Закончатся эти изменения переходом ключевых сотрудников Института на совершенно другие теоретические позиции и их превращением в едва ли не самых непримиримых и радикальных критиков советского марксизма и СССР в послевоенный период.

Столь резкая смена курса, отнюдь не характерная для «западного марксизма» в целом и парадоксальным образом долгое время сочетавшаяся у представителей Франкфуртской школы со столь же непримиримым — правда, преимущественно, теоретическим (см. ниже) — отторжением капиталистического «западного» социального проекта, связана с несколькими разнотипными факторами, часть из которых носит теоретико-методологический характер и принадлежит интеллектуальной истории марксизма, часть — конкретно-исторический и коренится в эффектах встречи конкретных людей с конкретными обстоятельствами, а часть проявляется по мере отказа от стереотипных идеологических представлений, изображающих Франкфуртскую школу как относительно монолитное целое, безусловно располагающееся на интеллектуальной территории «марксизма» и нередко выступающее эталонным олицетворением «западного марксизма» эпохи холодной войны.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на весьма размытый характер оснований той общности, которая подразумевается при отнесении сотрудников Института социальных исследований к единой «Франкфуртской школе». Поскольку термин является устоявшимся, бороться с ним бессмысленно, однако всё же стоит обратить чуть более пристальное внимание на ряд хорошо известных нюансов.

Во-первых, среди исследователей Франкфуртской школы нет даже намёка на согласие в вопросе о том, кто же был её центральной фигурой. Эта роль по разным основаниям и всякий раз весьма убедительно отдаётся, как минимум, пятерым её участникам — М. Хоркхаймеру [Михайлов, 2008а], который был директором Института; Т. Адорно [Джеффрис, 2018], Г. Маркузе, В. Беньямину и даже Э. Фромму, который перестал быть сотрудником Института ещё в 1939 г., но работа которого «была центральной для ранней деятельности Франкфуртской школы» [McLaughlin, 1999]⁸. При этом перечисленные авторы защищали достаточно сильно отличающиеся теоретические позиции, по-разному проявляли себя в политической практике и были связаны не самыми простыми личными отношениями⁹.

Во-вторых, несколько дезориентирующим оказывается и само представление о Франкфуртской школе как об изначально марксистской.

Основатель и первый директор Института социальных исследований К. Грюнберг, действительно, был марксистом, членом Социал-демократической партии Австрии, и, как и положено классическому марксисту, имел экономическое образование. Однако сменивший его М. Хоркхаймер имел совершенно иной образовательный бэкграунд и вектор профессиональных интересов. Хоркхаймер был учеником неокантианца Г. Корнелиуса и первоначально интересовался вопросами философии науки и методологии общественных наук, которую он видел сходной с естественнонаучной [Михайлов, 2008а. С. 132] Его увлечение Марксом не имело никаких партийных или доктринальных оснований и исходно питалось именно методологическим интересом к теории общества — это, в частности, ясно видно из содержания доклада Хоркхаймера «Современное состояние социальной философии и задачи Института социальных исследований», сделанного при вступлении на должность директора Института в 1931 г., и подтверждается написанной в конце 1920-х неопубликованной рецензией Хоркхаймера на немецкий перевод работы В.И. Ленина «Материализм и эмпириокритицизм»; главный мотив написания Хоркхаймером этой рецензии заключался «в желании “отстоять” Маха» [Михайлов, 2008а. С. 134].

Т. Адорно первоначально занимался философской эстетикой и музыковедением, Э. Фромм был прежде всего практикующим психоаналитиком, и лишь Г. Маркузе с самого начала более-менее подходил под определение «философа-марксиста», однако даже его марксизм испытал инородное с точки зрения марксистской ортодоксии воздействие — критики раз за разом будут подчёркивать влияние на философию Маркузе его учителя — М. Хайдеггера [Штейгервальд, 1971. С. 74]. Пожалуй, в большей степени, нежели теоретические интересы, членов Франкфуртской школы объединяло «общее происхождение из привилегированных семей светских евреев и бунт против коммерческого духа своих отцов» [Джеффрис, 2018. С. 20] (за исключением, разумеется, Э. Фромма, единственного

⁸ Имеется в виду неопубликованное исследование социальной психологии немецких рабочих, начатое в 1929 г., которое, возможно, стало основой для разработанной Т. Адорно в 1940-х гг. теории авторитарной личности [McLaughlin, 1999. P. 115].

⁹ Личные отношения — тонкая материя, однако некоторые биографические факты свидетельствуют о непростых отношениях между претендентами на историческую роль самого влиятельного представителя франкфуртской школы. Например, В. Беньямин длительное время находился в интимной переписке с Гретой Карплюс, женой считавшего Беньямина своим другом и высоко ценившего его как мыслителя Т. Адорно; а Э. Фромм был уволен М. Хоркхаймером из Института социальных исследований, чтобы освободить место Т. Адорно, у которого, в отличие от Фромма, не было альтернативного источника дохода в виде психоаналитической практики.

среди франкфуртцев выходца из раввинской семьи, никогда не пытавшегося порвать со своими национально-религиозными корнями)¹⁰.

В результате соединения фрейдизма, гегельянства, марксизма, неокантианства и гештальтпсихологии, привнесённых различными сотрудниками Института социальных исследований, наметился «явный отход от ортодоксального марксизма и разработка новой теории... в которой собственно марксистской осталась лишь идея критики капитализма» [Бронзино, 2007. С. 52].

Наконец, рискнём предположить существование очень важного «в-третьих». В 1923 г. вышла книга Дьёрдя (Георга) Лукача «История и классовое сознание» [Лукач, 2003]. В главе «Феномен овеществления» Лукач формулирует концепцию отчуждения и товарного фетишизма, в котором «отношение, связь между лицами [Personen] приобретает вещественный характер и тем самым — “призрачную предметность”, которая своей жёсткой, с виду совершенно замкнутой и рациональной, автономной закономерностью стирает всякий след своей фундаментальной сущности отношений между людьми» [Лукач, 2003. С. 180]. В результате овеществления воспроизводится субъект-объектное отношение, «возникает мир готовых [fertig] вещей и вещных отношений», а также отчуждённых от человека «законов общества» [Лукач, 2003. С.183]. Целостная действительность, пронизанная деятельностью человека, распадается на отдельные отчуждаемые объекты, «призрачные предметности», что открывает возможность для «принципа рационализации, ориентированной на калькуляцию» [Лукач, 2003. С.184]; мир становится квантитативным и вычислимым, а «человеческие свойства и особенности рабочего всё больше выступают лишь как источники погрешностей по отношению к заранее рассчитанному функционированию этих абстрактных частных законов. Человек ни объективно, ни в своем поведении в трудовом процессе не является его подлинным носителем; как механизированная часть он вводится в механическую систему, которую он пред-находит готовой и функционирующей независимо от него, — систему, законам которой он должен беспрекословно подчиниться» [Лукач, 2003. С. 185].

Развитая Лукачем уже в 1923 г. концепция овеществления, с которой, несомненно, были хорошо знакомы все лидеры Франкфуртской школы, содержит ряд черт, ставших впоследствии фирменными особенностями франкфуртской версии марксизма. Это и необходимость критического отношения к любому предмету как к неподлинному, как к результату отчуждения и фетишизации, и фундаментальный скепсис в отношении инструментальной рациональности буржуазной науки, и неоднократно критикуемая впоследствии самим Лукачем в качестве порождённой его собственными ранними работами черты «западного марксизма» «тенденция к пониманию марксизма исключительно как учения об обществе, как социальной философии, к игнорированию или отбрасыванию присущего марксизму отношения к природе» [Лукач, 2003. С. 77].

Публикация в 1932 г. «Экономическо-философских рукописей 1844 г.» К. Маркса закрепила развитую Лукачем тему отчуждения (овеществления) в качестве центральной для марксизма Франкфуртской школы, что в итоге стало почвой для развития «критической теории» — эпистемологической установки, отождествляющей разум с критическим отрицанием всякого наличного, опредмечивающего полагания, поскольку любые конечные формы представляют собой продукты отчуждения и частные случаи товарной фетишизации.

¹⁰ Тема еврейского происхождения представителей франкфуртской школы в силу унаследованного постсоветской культурой от эпохи СССР декларативного космополитизма и отношения к «национальной проблеме» как к пережитку предшествующих (недоразвитых) стадий развития общества не получила развития в русскоязычных исследованиях. Однако в зарубежной литературе, посвящённой Франкфуртской школе, она занимает весьма значительное место и — опираясь на многочисленные аутентичные свидетельства значимости этого сюжета для самих франкфуртцев — служит важным ресурсом объяснения идеологии и кадровой политики Института социальных исследований (см., например: [McLaughlin, 1999; Bahr, 1978; Rabinbach, 1995; Джеффрис, 2018]).

«Критическая теория» родилась около 1937 г. и со временем развилась в ряд знаковых для Франкфуртской школы концепций — от аффирмативной культуры и диалектики просвещения до авторитарной личности, одномерного человека и негативной диалектики. В свою очередь все эти концепции, как и их авторы, исходно отвечали на конкретно-исторические вопросы: почему революционное движение потерпело поражение в Западной Европе, как стал возможным приход к власти национал-социалистов и как при декларативной безусловной ценности человеческой свободы современные общества смогли оказаться в политическом состоянии предельного от неё удаления.

Однако очень быстро критический пафос увёл адептов «критической теории» от «иллюзорных предметностей» и фетишизированных объектов конкретно-исторического к защите критики как таковой — как (единство подлинного и аутентичного) способа жизни разума, для которого мыслить означает не допускать овеществления, соскальзывать с готовых форм и воспроизводить чистую самоценную негативность. «Наука Маркса есть критика буржуазной экономики, а не набросок экономики социалистической», — писал (пожалуй, несколько искажая действительность) М. Хоркхаймер в 1942 г. (цит. по.: [Михайлов, 2008а. С. 179]). А в являющейся, наверное, предельным воплощением «критической теории» «Негативной диалектике» (1966 г.) Т. Адорно утверждает, что «мышление, для того чтобы быть истинным, сегодня обязано всякий раз мыслить в антитезе к самому себе» [Адорно, 2003. С. 325]. Хоркхаймер в 1968 г. высказывался о том же проще: «Себя самого я считаю критическим теоретиком. Это значит: я могу сказать, что ложно, но не могу определить, что правильно» (цит. по.: [Михайлов, 2008а. С. 179]).

Понятно, что превращение критики в самоцель, а критической установки в эпистемическую добродетель не оставляет шансов на какую-либо позитивную программу. «Критическая теория» в этой ситуации может воспроизводиться только в качестве исключительно методологического проекта, разрушающего любую онтологию как естественный объект критики; как довольно точно охарактеризовал этот проект один современный исследователь, «союз радикальной критики и рефлексивного отчаяния» [Gunderson, 2015. P. 27].

В то же самое время за пределами «гранд-отеля “Бездна”», ставшего с лёгкой руки Д. Лукача поэтическим обозначением места Франкфуртской школы на карте интеллектуальной истории XX в., вектор развития социальной теории и политической практики был совершенно иным.

От марксизма к психоанализу: на пути к теории авторитарной личности

Хотя радикальный разрыв Франкфуртской школы с советским марксизмом и государством пришёлся на период начала холодной войны, существенные разногласия и противоположные вектора теоретического развития отчетливо видны уже, как минимум, с середины 1930-х гг.

В июле 1935 г. в редакционной статье «Литературной газеты», посвящённой встрече М. Горького с Р. Ролланом, пространное рассуждение об истории гуманизма было подытожено следующим образом: «Лицемерием и ложью пропитан “гуманизм” буржуазии, пришедшей к власти... Только наш, советский, социалистический гуманизм означает всестороннее, коренное освобождение, расцвет, счастливое рождение нового человечества, трудящегося, творящего. Труд, раскрепощающий человека, — вот основа нашего гуманизма» [Пролетарский гуманизм, 1935. С. 1].

В приведённой цитате ясно сформулированы те черты советской идеологии, которые уже на тот момент оказываются несовместимыми с идеологической позицией, вызревающей внутри Франкфуртской школы: культ труда, отказ от социально-исторической

тотальности («мировой революции») в пользу «коммунизма в отдельно взятой стране» и (государственная) монополия на истину. В это же время формирующаяся «критическая теория» движется в противоположном направлении: критика фетишизации любых «иллюзорных предметностей», в особенности превращаемого политическим марксизмом в предмет квазирелигиозного поклонения труда (уже в 1934 г. Хоркхаймер утверждал, что «Маркс фетишизировал категорию труда» [Джеффрис, 2008. С. 128]); признание поражения мировой революции и невозможности оценить сложившуюся после этого ситуацию средствами классического марксизма; принципиальное неприятие любых претензий на истину, которые, как минимум, начиная с теории аффирмативной культуры¹¹, рассматриваются как форма и одновременно средство репрессии.

Укрепление государственности и политических позиций СССР, в котором марксизм имел статус не просто государственной идеологии, а своего рода гражданской религии, закономерно вело к концентрации усилий обеспечивающего воспроизводство официальной доктрины интеллектуального сообщества на адаптации оригинального «символа веры» (корпуса канонических марксистских работ) к социально-политическим реалиям исходя из взглядов, возможностей и интересов активно развивающегося и усиливающего свои позиции на международной арене социалистического государства. Представители Франкфуртской школы, в отличие от их опекаемых государством советских коллег, напротив, всё в большей степени оказывались в ситуации социально-политического сиротства: за провалом революции в Западной Европе последовало быстрое восхождение национал-социализма и вынужденная иммиграция; около 15 лет (1934–1949) Институт социальных исследований и его ключевые фигуры проведут в статусе изгоев, что не могло не сказаться на их взглядах и работах¹².

Несложно заметить если не причинную связь, то, как минимум, выразительную корреляцию между характером включения лидеров Франкфуртской школы в социально-политическую жизнь и развитием их теоретических позиций. Приход Гитлера к власти в Германии кардинально изменил жизнь Института социальных исследований: поскольку все ведущие сотрудники были евреями и числились марксистами, а Гитлер уже в феврале 1933 г. настаивал на необходимости «уничтожить марксизм с корнем» [Запись..., 1998], в 1933–1934 гг. Институт покинул Германию, постепенно перебравшись в США. При этом К. Виттфогель успел провести некоторое время в концентрационном лагере и был с трудом вызволен оттуда при посредничестве дружественных новой германской власти коллег по интеллектуальному цеху (прежде всего — К. Хаусхоффера). В. Беньямину выпала ещё более тяжёлая судьба — в 1940-м г. он скончался при невыясненных обстоятельствах на границе Испании и Франции, пытаясь добраться до ещё отправляющего беженцев порта и покинуть Европу [Джеффрис, 2018. С. 228–232].

Последним произведением В. Беньямина, опубликованным посмертно в 1942 г., стали тезисы «О понятии истории», которые передала Т. Адорно сумевшая выбраться из Европы Х. Арндт. В них В. Беньямин утверждал, что «вульгарно-материалистическое понимание того, что представляет собой труд, не слишком задерживается на вопросе, как его продукт отражается на самих рабочих, пока они не могут располагать им. Оно восприимчиво лишь к прогрессу покорения природы, но не к регрессу общества. Оно уже

¹¹ Из статьи Г. Маркузе «Аффирмативный характер культуры» (1937): «Её главная характеристика — утверждение общеобязательного, лучшего и более ценного мира, который должен быть безусловно утверждён: мира, который по своей сущности отличен от фактического мира ежедневной борьбы за существование, однако может быть реализован каждым индивидом для себя, “изнутри” без трансформации фактического положения дел» [Маркузе, 2011. С. 327].

¹² Хотя отсылка к «настроению» и жизненным обстоятельствам при объяснении больших сюжетов истории идей всегда остаётся сомнительной, подчёркивание специфики положения франкфуртцев в США, сложностей их адаптации к местной академической среде и идеологическому климату является общим местом среди англоязычных исследователей Франкфуртской школы [Яу, 1996. Р. 140; Терборн, 2021. С. 126].

обнаруживает технократические черты, позднее встречающиеся у фашизма. К этим чертам принадлежит понятие природы, роковым образом отличающееся от социалистических утопий, предшествовавших революции 1848 г. Труд, как он отныне понимается, сводится к эксплуатации природы, которая с наивным удовлетворением противопоставляется эксплуатации пролетариата» [Беньямин, 2000. С. 85].

«Тезисы» Беньямина, объективно весьма смутные по своему содержанию, но усиленные трагической и загадочной смертью их автора, оказали колоссальное воздействие на социально-политическую мысль второй половины XX в. в целом¹³ и «электризирующее влияние на Адорно и Хоркхаймера» [Джеффрис, 2018. С. 232] в частности. Руководство Института уже с середины 1930-х гг. искало способ «выйти за границы марксистской теории, фетишизирующей экономику» [Джеффрис, 2018. С.148]. Тезисы Беньямина открывали перспективу существенно более радикальной критики современности, поднимающейся над конкретно-историческими обстоятельствами и в каком-то смысле возвращающейся к исходной проблеме объективации и отчуждения в её гегелевском варианте (ср. более поздние размышления на эту тему у Лукача в авторском предисловии 1967 г. к переизданию «Истории и классового сознания» [Лукач, 2003. С. 77–79]). Отчуждение, объективация и инструментализация оказываются принципиально взаимозависимыми операциями, социально-политическими коррелятами которых выступают набирающая силу на протяжении человеческой истории эксплуатация, авторитаризм и фашизм. Поэтому предметом критики становится всё содержание истории, маскирующей за прогрессистской идеологией поступательного исторического развития растущую интенсивность идущих в единой связке отношений господства, фетишизации и отчуждения.

Направление исследований Франкфуртской школы всё более смещалось в сторону социальной онтологии, одновременно отодвигая «классические марксистские экономические категории на задний план» [Терборн, 2021. С. 123]. Причина, по-видимому, коренилась в признании провала революционного движения в Западной Европе безусловной исторической победой капитализма. В сочетании с сохраняющимся квазимарксистским (точнее, всё-таки гегельянским) взглядом на историю и экономику — история есть диалектическое развитие отчуждённого, разорванного сознания, возвращающегося к себе через преодоление классовых антагонизмов — локальная историческая победа капитализма превращалась в окончательную онтологическую победу, потому что означала утрату пролетариатом способности выступить двигателем революции, осознанное принятие классовых интересов эксплуататоров и сговор с ними. В этой ситуации капитализм оказывался безальтернативной социально-экономической формацией «после поражения всемирной революции», а мнимые конкуренты — фашистская Германия и СССР — лишь вырожденными формами той же системы.

Экономические основания в такой ситуации оказывались не столь существенными, а подлинные причины происходящего отодвигались на более высокие этажи абстракции — в область культурных и психологических универсалий. Первое из этих направлений реализовалось в написанной ещё в 1944 г. «Диалектике Просвещения», сосредоточенной на критике прогрессизма, технократии и стремления к универсализму. Просвещение создало миф о Просвещении, превратив себя в нечто противоположное своей декларативной цели, создав из инструментов критики и рефлексии, из разума и знания слепой культ единообразного поклонения собственным достижениям: «...причину регресса Просвещения в мифологию следует искать не столько в специально придуманных с целью регресса националистических, языческих и прочих современных мифологиях, сколько в самом парализованном страхе перед истиной Просвещения» [Адорно, Хоркхаймер, 1997. С. 11].

¹³ Достаточно обратить внимание на тот факт, что ключевые концепты Д. Агамбена — такие, как «чрезвычайное положение» и «голая жизнь» — являются прямым развитием соответствующих идей В. Беньямина.

Во введении к «Диалектике просвещения» ясно прописаны основные идеи, которые 20 лет спустя приведут Адорно к «Негативной диалектике», а Маркузе — к «Одномерному человеку»: «В то время, как единичный человек исчезает на фоне того аппарата, который он обслуживает, последний обеспечивает его лучше, чем когда бы то ни было. При несправедливом порядке бессилие и управляемость масс возрастает пропорционально количеству предоставляемых им благ. Материально осязаемое и социально жалкое повышение жизненного уровня низших классов находит своё отражение в притворном пространстве духовности. Подлинной задачей духа является негация овеществления. Он неизбежно дезинтегрируется там, где затвердевает в культуртовар и выдаётся на руки на предмет потребления. Поток точной информации и прилизанных развлечений одновременно и умудряет, и оглушает людей» [Адорно, Хоркхаймер, 1997. С. 12].

Именно в неотвратимых, встроенных в диалектику исторического развития искажениях Просвещения на тот момент Т. Адорно и М. Хоркхаймер видели корни современного им фашизма. «Нацизм стал катализатором их мысли, радикально проблематизировав мифический нарратив о Просвещении как о процессе достижения человеком зрелости, свободы и автономии. По их мнению, вместо прогресса нравов Просвещение совершило откат к варварству, нетерпимости и жестокости. /.../ Неявным образом они считали, что и марксизм — в его тогдашней искажённой советской форме — является новым инструментом господства. Позже они опишут свою работу как “анализ перехода к миру управляемой жизни”, и возникшее при этом варварство будет обнаружено не только в Берлине, но также в Нью-Йорке, Париже, Лондоне и Москве. “Диалектика Просвещения” указывала как на отказ Франкфуртской школы от прежней верности марксизму, так и на её погружение в отчаяние» [Джеффрис, 2018. С. 251–252].

Радикализация теории отчуждения, становившейся всё менее экономической и всё более метафизической, оказалась конструктивной предпосылкой для сближения философии Франкфуртской школы с психоанализом. Понимание опредмечивания как формы господства и порождения «иллюзорных предметностей», а потребления как развития товарного фетишизма оказалось весьма созвучным (пост)фрейдистским концепциям, связывающим частичное (объективированное отчужденное) с неврозом и охотно дающим политическим отношениям власти психологическую (психоаналитическую) интерпретацию.

В результате вырисовывалась новая версия той модели, которая — тогда в духе исторического материализма — была намечена ещё в конце 1920-х гг. Однако если В. Райх искал в «принципе реальности» и нормах морали политически ангажированные репрессивные инструменты, то в 1940-х гг. лидеры Франкфуртской школы обнаруживают источник проблемы непосредственно в природе человека — в страхе свободы, являющемся «естественной» предпосылкой общества, построенного на эксплуатации и, соответственно, поражении социально-исторических движений, направленных на освобождение человека. История в этой ситуации оказывается ареной борьбы, которую ведут свободное и авторитарное начала человеческой природы, причём «свободная личность» всё время проигрывает «авторитарной личности» из-за естественного экзистенциального страха свободы, возвращающего личность к её животным основам и мешающему ей в полной мере стать человеком. Причина и следствие поменялись местами: не человеческая природа репрессирована объективированными в психологических механизмах социальными институтами, а социальные институты порождены встроенным в человеческую природу садомазохизмом.

Хотя теорию авторитарной личности принято связывать с одноименной работой, изданной исследовательской группой калифорнийского университета в 1950 г. [Адорно, Сэнфорд, Френкель-Брюнсвик, Левинсон, 2001], в действительности она была развита Э. Фроммом уже в опубликованной в 1941 г. работе «Бегство от свободы», где Фромм

использует термин «авторитарный характер»¹⁴. «Поскольку термин “садомазохистский” ассоциируется с идеями извращения и невроза, я предпочту говорить вместо “садомазохистский характер”, особенно когда имеется в виду не невротик, а нормальный человек, об “авторитарном характере”. Такая терминология оправдана, поскольку человек с садомазохистскими наклонностями всегда характеризуется особым отношением к власти. Он восхищается властью и склонен подчиняться ей, но в то же время желает сам стать властью, чтобы другие подчинялись ему. Для выбора такого термина имеется и дополнительная причина. Фашистские системы называют себя авторитарными в силу доминирующей роли авторитета в их социальной и политической структуре. Под термином “авторитарный характер” мы подразумеваем личностную структуру, которая служит человеческим фундаментом фашизма» [Фромм, 2017. С. 162].

Размышления, начатые в «Бегстве от свободы», далее получают развитие в знаменитом противопоставлении «быть» и «иметь» и в опирающемся на позднего Фрейда и экзистенциальную философию М. де Унамуно противопоставлении «биофилии» и «некрофилии» как векторов созидания и потребления, активной и пассивной жизни [Фромм, 2020. С. 40–43]. Но уже в 1941 г. Фромм ясно обозначал в качестве ключевого источника общественных проблем психологическую установку, а не социально-политический процесс или экономические отношения: «Особенностью, типичной для авторитарного мышления, является убеждение в том, что жизнь определяется силами, внешними по отношению к личности, её интересам, её желаниям. Единственно возможное счастье заключается в подчинении этим силам. Лейтмотивом мазохистской философии является бессилие человека» [Фромм, 2017. С. 169].

Человек поработает себя сам, спасаясь от собственной онтологической свободы и растворяясь во внешнем — в предметах потребления, авторитетах, социальных нормах и т.д. Конечно, наличный социальный порядок оформляет это порабощение и питается им, но в конечном счёте дело не в нем — все формы господства лишь используют готовность «авторитарной личности» починяться и подчинять, лишь оформляют бегство от свободы.

Этот же сюжет прочитывается не только у отстаивающего «негативность» как безусловное основание свободы Т. Адорно, но и у Г. Маркузе в его послевоенных работах: «Райх сделал предметом психоанализа взаимоотношение между социальной структурой и структурой инстинктов. Он подчеркнул, что сексуальная репрессия в значительной степени определяется интересами господства и эксплуатации и что эти интересы, в свою очередь, определяются и воспроизводятся сексуальной репрессией. Однако понятие сексуальной репрессии у Райха остаётся недифференцированным; он оставляет без внимания историческую динамику сексуальных инстинктов и их срастание с разрушительными импульсами (Райх отвергает фрейдовскую гипотезу влечения к смерти и глубинное измерение, открывшееся в его поздней метапсихологии. [фактически это не вполне верное утверждение — Т.В.]). Как следствие, сексуальное освобождение *per se* становится для Райха панацеей от индивидуальных и социальных недугов» [Маркузе, 2003. С. 207].

Вместо этого необходимо перестроить само отношение между принципом удовольствия, который, по сути, отождествляется со свободой личности и принципом реальности, который является формой господства: «новое направление прогресса будет всецело зависеть от возможности активизировать подавленные, заторможенные органические потребности: превратить человеческое тело в инструмент не столько труда, сколько удовольствия.

¹⁴ Фактическим началом исследований, вылившихся в концепцию «авторитарного характера»/«авторитарной личности», по-видимому, является проходившее с 1929 г. под руководством М. Хоркхаймера и Э. Фромма исследование психологии немецких рабочих, по не вполне понятным причинам оставшееся незавершённым и неопубликованным. «Хотя это психоаналитически сконструированное исследование так никогда и не было закончено, вывод его состоял в том, что немецкий рабочий класс бессознательно жаждет господства над собой» [Джеффрис, 2018. С. 135].

Мне казалось, что старая формула развития потребностей и способностей перестала быть адекватной, а предпосылкой и содержанием освобождения становятся новые, качественно иные потребности и способности. /.../ Но субъект истории (агент революции) оказался подавлен размахом и эффективностью демократической интродукции: свободные люди не нуждаются в освобождении, а угнетаемые недостаточно сильны, чтобы освободиться самостоятельно. Эти условия формируют иное понятие Утопии: освобождение является наиболее реалистичной и конкретной из всех исторических возможностей и в то же время наиболее рационально и эффективно подавляемой — наиболее абстрактной и отдалённой возможностью» [Маркузе, 2003. С. 240–241].

Намеченная в цитированном выше «Эросе и цивилизации» (1955 г.) проблема порабощающего освобождения — такой формы общественного устройства, при которой формы манифестации свободы и протеста эффективно используются для подавления свободы и протеста — получила полное развитие в теории репрессивной десублимации, сформулированной в книге «Одномерный человек» (1964 г.). В этой работе Маркузе параллельно с Фроммом и Адорно даёт собственную версию механизма господства, опирающегося на те ресурсы, которые в классической культуре считались естественным противником порядка как такового и ассоциировались со свободой. По мнению Маркузе, технологическое развитие общества создало условия, в которых традиционное значение «принципа реальности» как ограничителя непосредственного удовлетворения инстинктивных потребностей (сублимации) утратило смысл. «Принцип Удовольствия поглощает Принцип Реальности: происходит высвобождение (или скорее частичное освобождение от ограничений) сексуальности в социально конструктивных формах» [Маркузе, 2003. С. 336]. Одновременно происходит «локализация и сужение либидо, а также низведение эротического опыта и удовлетворения до сексуального» [Маркузе, 2003. С. 337], за счёт разрушения «высокой» культуры, упрощения доступа к ранее считавшимся элитарными предметам и практикам (превращение их в товар с помощью интеграции в систему массовой культуры) и мощной системы «преформирования»¹⁵ индивида за счёт воспитательно-образовательных институтов (семья, школа, масс-медиа и др.). «Преформирование подготавливает организм к спонтанному принятию предложенного. В той мере, в какой большая свобода ведёт скорее к сужению, чем к расширению и развитию инстинктивных потребностей и действует скорее в пользу, чем против status quo общего подавления, можно говорить об “институционализированной десублимации”. Именно она, по-видимому, становится первостепенным фактором формирования авторитарной личности в наше время» [Маркузе, 2003. С. 337–338].

Авторитаризм и авторитарная личность как его основание стали доминирующей темой Франкфуртской школы уже к 1950-м гг., а смещающая фокус этой темы с традиционного для марксизма экономико-социального контекста на психологический «идея Фромма, что садомазохизм служит предпосылкой фашизма, стала для Франкфуртской школы ортодоксальной» [Джеффрис, 2018. С. 267]. И в этом лидеры Института социальных исследований кардинально расходились с теоретиками из СССР, для которых проект Франкфуртской школы оказывался бегством в иррационализм: «они всё дальше уходили от марксизма, к которому испытывали вначале вполне “платонические” симпатии, вообще характерные для мелкобуржуазных радикалов 20–30-х годов, и приближались к позиции “культур-нигилизма” с явно левацкими политическими обертонами» [Давыдов, 1977. С. 293].

¹⁵ Преформирование (в оригинале — preconditioning / being preconditioned): «Интенсивность, способ удовлетворения и даже характер небологических человеческих потребностей всегда были результатом преформирования. Возможность делать или не делать, наслаждаться или разрушать, иметь или отбросить становится или не становится потребностью в зависимости от того, является ли она желательной и необходимой для господствующих общественных институтов и интересов или нет. В этом смысле человеческие потребности историчны, и в той степени, в какой общество обуславливает репрессивное развитие индивида, потребности и притязания последнего на их удовлетворение подпадают под действие доминирующих критических норм» [Маркузе, 2003. С. 267–268].

Более того, вынужденная эмиграция Института социальных исследований, во время которой практически все представители Франкфуртской школы *de facto* (а многие и *de jure*) были вовлечены в систему политической пропаганды и работы спецслужб США, существенно усилила обозначившуюся ещё в первой половине 1930-х схизму Франкфуртской школы и советского марксизма, а также определила последующее восприятие представителей Института в СССР.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Адорно Т., Хоркхаймер М. (1997). *Диалектика просвещения* [Adorno Th., Horkheimer M. (1997). *Dialectics of Enlightenment*]. — М.-СПб.: Медиум, Ювента.
- Адорно Т. (2003). *Негативная диалектика* [Adorno Th. (2003) *Negative Dialectic*]. — М.: Научный мир.
- Адорно Т., Сэнфорд Р., Френкель-Брюнсуик Э., Левинсон Д. (2001). *Исследование авторитарной личности* [Adorno Th., Frenkel-Brunswick E., Levinson D., Sanford R. (2001). *The Investigation of Authoritarian Personality*]. — М.: Серебряные нити.
- Бауман З. (2007). Есть ли будущее у левых? [Bauman Z. (2007). *Is There Any Future for the Lefts?*] // *Прогнозис*. № 4. С. 112–119.
- Беньямин В. (2000). О понятии истории [Benjamin W. (2000). *On the Concept of History*] // *Новое литературное обозрение*. №46. С. 81–90.
- Бронзино Л.Ю. (2007). Критическая социология Франкфуртской школы [Bronzino L.Y. (2007). *Critical Sociology of the Frankfurt School*] // *Вестник РУДН, серия Социология*. №3. С. 52–67.
- Бузгалин А.В. (2011). Преодолевая кризис [Buzgalin A.V. (2011). *Overcoming the Crisis*] // *Альтернативы*. №3. С. 147–160.
- Васютинский А. (1927). Обзор немецких исторических журналов за 1926 г. [Vasiutinski A. (1927). *Review of German Historical Journals for 1926th Year*] // *Историк-марксист*. №3. С. 212–217.
- Витфогель К. (1929). Геополитика, географический материализм и марксизм [Wittfogel K. (1929). *Geopolitics, Geographical Materialism and Marxism*] // *Под знаменем марксизма*. №№ 2–3. С. 16–42.
- Давыдов Ю.Н. (1977). *Критика социально-философских воззрений Франкфуртской школы* [Davydov U.N. (1977). *Criticism for Socio-philosophical Approaches of Frankfurt School*]. — М.: Наука.
- Джеффрис С. (2018). *Гранд-отель «Бездна». Биография Франкфуртской школы* [Jeffries S. (2018). *Grand Hotel Abyss. The Lives of the Frankfurt School*]. — М.: Ад Маргинем Пресс.
- Жирнов О.А. (2012). Левая идея: Закат или обновление? (Обзор) [Zhirnov O.A. (2012) *The Left Idea: Decline or Renewal?*] // *Актуальные проблемы Европы*. №2. С.11–36.
- Запись выступления Гитлера перед генералами рейхсвера, 03.02.1933. (1998) // 1941 год: [Сб. документов]: В 2 кн. Книга вторая. [Recording of Hitler's speech to the generals of the Reichswehr from 03.02.1933. (1998) // *The Year of 1941*. In 2 vols. Vol.2] / Сост. Л. Е. Решин и др., науч. ред. В. П. Наумов. — М.: МФД.
- Лукач Г. (2003). *История и классовое сознание. Исследования по марксистской диалектике* [Lukács G. (2003) *History and Class Consciousness. Studies for Marxian Dialectic*]. — М.: Логос-Альтера.
- Маркузе Г. (2003). *Эрос и цивилизация. Одномерный человек* [Marcuse H. (2003). *Eros and Civilization. One-Dimensional Man*]. — М.: АСТ.
- Маркузе Г. (2011). *Критическая теория общества: Избранные работы по философии и социальной критике* [Marcuse H. (2011). *Critical Theory of Society: Selected Works in Philosophy and Social Criticism*]. — М.: АСТ: Астрель.
- Михайлов И.А. (2008). *Макс Хоркхаймер. Становление Франкфуртской школы социальных исследований*. Ч. 1. 1914–1939 гг. [Mikhailov I.A. (2008) *Max Horkheimer. Formation of Frankfurt School for Social Research*. Vol. 1. 1914–1939.]. — М.: ИФ РАН.
- Пролетарский гуманизм (1935) [Proletarian humanism (1935)] // *Литературная газета*. 9 июля. №38 (529). С. 1.
- Рейх В. (1929). Диалектический материализм и психоанализ [Reich W. (1929). *Dialectical Materialism and Psychoanalyze*] // *Под знаменем марксизма*. №7–8. С. 180–206.
- Терборн Й. (2021). *От марксизма к постмарксизму?* [Therborn G. (2021). *From Marxism to Post-Marxism?*]. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Фромм Э. (2017). *Бегство от свободы* [Fromm E. (2017). *Escape from Freedom*]. — М.: АСТ.
- Фромм Э. (2020). *Быть человеком. Концепция человека у Карла Маркса* [Fromm E. (2020). *On Being Human. Karl Marx's concept of man*]. — М.: АСТ.
- Штейгервальд Р. (1971). «Третий путь» Герберта Маркузе [Steigerwald R. (1971). *The Third Way by Herbert Marcuse*]. — М.: Международные отношения.
- Bahr E. (1978). The Anti-Semitism Studies of the Frankfurt School: The Failure of Critical Theory // *German Studies Review*. Vol. 1. No. 2. Pp. 125–138.
- Gunderson R. (2015). A defense of the «Grand Hotel Abyss»: The Frankfurt School's nonideal theory // *Acta Sociologica*. Vol. 58. No. 1. Pp. 25–38.

- Jay M. (1996). *A History of the Frankfurt School and the Institute of Social Research. 1923–1950.* — Berkley: University of California Press.
- Lukács G. (1962). Preface // *The Theory of the Novel. A Historico-Philosophical Essay on the Forms of Great Epic Literature* / Georg Lukács. — London: Merlin Press.
- McLaughlin N. (1999). Origin Myths in the Social Sciences: Fromm, the Frankfurt School and the Emergence of Critical Theory // *The Canadian Journal of Sociology*. Winter. Vol. 24. No. 1. Pp. 109–139.
- Rabinbach. A. (1995). German-Jewish Connections: The New York Intellectuals and the Frankfurt School in Exile // *German Politics & Society*. Vol. 13. No. 3 (36). Pp. 108–129.

Вархотов Тарас Александрович

varkhotov@gmail.com

Taras Varkhotov

PhD (philosophy), senior lecturer, Lomonosov Moscow State University,

Institute of Economics, Russian Academy of Sciences (Moscow)

varkhotov@gmail.com

METHOD VERSUS TRUTH. PART 1. IN THE DIRECTION FOR ONE-DIMENSIONALITY — THE FORMATION OF FRANKFURT SCHOOL'S CRITICAL THEORY

Abstract. The article is the first part of a study and it is devoted to the development of the theoretical views the first generation of the Frankfurt School. The main attention is paid to its place in the history of Marxist social theory and the development of «left idea» in the 20th century. In this context, the relationship of the Institute for Social Research in Frankfurt am Main, which is the institutional core of the Frankfurt School, with Soviet Marxism is considered, as well as the degree of initial correspondence of the interests of the leaders of the Frankfurt School to the Marxist tradition and the reasons for their gradual departure from Marxism since the 1930s. The non-Marxist nature of the interests and professional and educational background of the leading employees of the Institute and a sharp departure from the original positions of historical materialism after M. Horheimer took the post of Institute's director are noted. It emphasizes the significant influence on the theoretical development and political position of Frankfurt School's leaders of the National Socialists' coming to power in Germany and forced emigration — unlike their Soviet counterparts patronized by the state, the staff of the Institute found themselves in a situation of socio-political orphanhood. It is noted that the central theme the Frankfurt School's research after the proclamation in the second half of the 1930s «critical theory» as the key methodological reference point, the «authoritarian personality» becomes, in which T. Adorno, M. Horheimer, G. Marcuse and E. Fromm (from whose works on the «authoritarian character» the development of this topic began) see the basis of social injustice and totalitarianism. It is argued that the concept of «authoritarian personality» turns inside out the original historical materialism, characteristic for the studies of the Institute staff in the 1920s, and psychologizes political relations, as well as forms the means of social stigmatization and discrimination of dissidents. This reveals in the views the Frankfurt School leaders themselves signs of an «authoritarian personality» and one-dimensionality, which were initially the main objects of criticism for them.

Keywords: *methodology, Marxism, alienation, Frankfurt school, critical theory.*

JEL: A12, A13, B24, B51.

В.Л. Тамбовцев

д.э.н., профессор. гл. н. с., Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СЛОЖНОСТЬ: НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНСТИТУТОВ?

Аннотация. В последнее время концепция сложности и сложных систем получила достаточно широкое распространение в различных областях социальных наук, в том числе и в экономической науке. Этот поворот к сложности затронул и изучение институтов. Статья посвящена анализу сложившихся направлений применения концепции сложности в институциональных исследованиях с точки зрения полученных в них результатов. Особое внимание уделено понятию «институциональная сложность», получившему широкое распространение в рамках организационного институционализма. Показано, что это понятие не отражает какое-либо новое, ранее не исследуемое явление, а обозначает частный случай ситуации выбора из нескольких альтернатив, некоторые из которых оказываются результатом следования разным институтам. Анализируются причины широкого распространения этого понятия, обусловленные современными особенностями конкуренции в науке.

Ключевые слова: сложность, институт, институциональная логика, институциональная сложность, конкуренция исследовательских программ.

JEL: B52, D91

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_22_34

© В.Л. Тамбовцев

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Тамбовцев В.Л. Институциональная сложность: новое направление изучения институтов? // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 22–34. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_22_34.

FOR CITATION: *Tambovtsev V.L. Institutional Complexity: Is It a New Direction for Institutional Research? // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 22–34. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_22_34.*

Понятие сложности в экономической науке

Подобно многим другим понятиям, чьи термины совпадают со словами, используемыми вне науки (например, рынок), понятие сложности не имеет единого строгого и операционального определения: в разных науках сложность понимается по-своему. Стремление к интеграции этих трактовок во многом связано с возникновением общей теории систем, в которой было введено понятие сложной системы [Von Bertalanffy, 1950a; Von Bertalanffy, 1950b]: если «просто» системы существуют во всех областях, изучаемых наукой, то такая же всеобщность не может не относиться и к сложным системам. Характеристики сложных систем разрабатывались, исходя из разных представлений, однако имели значительное сходство, что позволило в [Cilliers, 2000. P. 24] выделить их следующие основные черты:

- сложные системы состоят из многих элементов, которые могут быть сами по себе простыми;
- взаимодействия элементов (обмены энергией, веществами и информацией) нелинейны, разнообразны и динамичны, часто имея стохастический характер;

- эти взаимодействия содержат много прямых и косвенных обратных связей;
- сложные системы открыты, они взаимодействуют с внешней средой и далеки от состояния равновесия;
- у сложных систем есть распределённая память, они тем самым имеют историю, ощутимо влияющую на их поведение;
- это поведение зависит от взаимодействия элементов систем и обладает свойствами, которых нет у элементов, т.е. эмерджентными свойствами;
- сложные системы адаптивны и автономны, они могут менять свои элементы и взаимодействия между ними без вмешательства внешних агентов.

В другой, более поздней работе, также посвящённой характеристике того общего, что можно считать общепризнанным относительно сложных систем, авторы выделяют такие их черты, как нелинейность, наличие обратных связей, формирование спонтанного порядка, отсутствие централизованного контроля, наличие феномена возникновения, иерархичность организации и внутренняя гетерогенность [*Ladyman, Lambert, Wiesner, 2013*].

Легко видеть, что перечисленные свойства сложных систем присущи обществу и экономике, равно как и их многочисленным и разнообразным подсистемам, в силу чего «поворот к сложности» как в экономической науке, так и в других социальных науках был вполне естественным [*Arthur, 1999; Complex New World..., 2012; Byrne, Callaghan, 2014; The Complexity Turn..., 2017*].

Коль скоро основы для широкого, но принципиально не расходящегося понимания сложности в экономике связаны с трактовкой её различных феноменов как сложных систем, можно ожидать, что именно последние стали преимущественно тем концептом, посредством которого осуществлялся и будет осуществляться перенос идей теорий сложности в экономические исследования. Не пытаясь охарактеризовать все основные результаты этих исследований, упомяну некоторые из них.

Так, концепция сложности была применена для изучения феномена социальных инноваций и социального предпринимательства [*Goldstein, Hazy, Silberstang, 2008; Goldstein, Hazy, Silberstang, 2010*], а также институциональных инноваций [*Woodhill, 2010*]. Были предложены измерители сложности экономики [*Hidalgo, Hausmann, 2009; Tacchella, Cristelli, Caldarelli, Gabrielli, Pietronero, 2013; Hausmann, Hidalgo, Bustos, Coscia, Chung, Jimenez, Simoes, Yildirim, 2014*]. На этой основе в ряде работ было эмпирически показано, что сложность экономики и различных экономических систем оказывает влияние на их рост [*Vinci, Benzi, 2018; Gala, Rocha, Magacho, 2018; Sbardella, Pugliese, Zaccaria, Scaramozzino, 2018*]. Достаточно детальному анализу подверглись сложные адаптивные системы социальной координации, играющие значимую роль в сфере взаимодействия экономики и экологии, включая использование природных ресурсов [*DeCaro, Chaffin, Schlager, Garmestani, Ruhl, 2017; May, 2022; Van Assche, Valentinov, Verschraegen, 2022*]. Интересный, хотя и спорный подход предложен к трактовке конечных результатов (outcomes) в сфере управления предоставлением публичных услуг как к последствиям взаимодействия сложной системы их стейкхолдеров [*French, Lowe, Wilson, Mary-Lee, Hawkins, 2021*]. Авторы считают при этом важным различать четыре формы сложности: композиционную, опытную (experiential), динамическую и координационную (governance).

Более детально мы рассмотрим применения понятия сложности в сфере изучения экономических (и иных) институтов.

Разнообразие институционализмов и их конкуренция

Изучение институтов в экономике никогда не было делом последователей какого-то одного единого, системного подхода. Если У. Гамильтон обозначил это направление исследований одним термином «институциональная экономическая теория» («institutional

economics»), используя одновременно выражение «институциональный подход» и утверждая, что именно «институты являются совершенным предметом экономической теории» [Hamilton, 1919. P. 313], то уже чуть более десятилетия спустя А. Харрис писал о том, что если считать К. Маркса, Т. Веблена и У. Митчелла единой группой, то они будут ощутимо отличаться от сторонников классической и неоклассической экономических теорий, в то время как при их раздельном рассмотрении «разница между Митчеллом и Вебленом и между Марксом и Митчеллом будет куда глубже, чем между ними как группой и традиционными экономистами-теоретиками» [Harris, 1932. P. 722]. Впрочем, эти различия не нашли отражения в возникновении каких-либо «индивидуальных» институционализмов, и институциональная экономическая теория (или, как часто говорят, институциональная экономика) долго оставалась лингвистически целостной и единственной. Лишь четыре десятилетия спустя О. Уильямсон ввёл термин «новая институциональная экономическая теория» [Williamson, 1975], невольно породив для исходной (или оригинальной) институциональной экономики обидное наименование «старая институциональная экономика». Появлением двух альтернативных и плохо совместимых экономических институционализмов дело не кончилось, поскольку к началу 2020-х гг. в литературе можно было обнаружить ещё девять экономических институционализмов, заявивших о себе в публикациях, а также около двух десятков институционализмов в политической науке, организационной теории и социологии [Тамбовцев, 2021].

Каждый институционализм, заявивший о себе хотя бы наименованием, отличным от наименований других институционализмов, можно условно считать исследовательской программой (ИП). Условность такой квалификации связана с тем, что с точки зрения содержательного анализа он может оказаться скорее научно-интеллектуальным движением [Frickel, Gross, 2005], т.е. разновидностью социальных движений, обеспечивающей распространение в науке тех или иных идей, которые в принципе могут быть и неоригинальными, совпадающими с идеями других ИП. Новизна обозначения играет в этом случае чисто маркетинговую роль. Поскольку обоснование для каждого институционализма его квалификации — это особая исследовательская задача, будем для определённости считать, что каждый из них является ИП.

В рамках анализа науки и роста научного знания широко распространено выражение «конкуренция исследовательских программ», введённое И. Лакатошем: «История науки — это история конкуренции исследовательских программ...» [Lakatos, 1970. P. 155]. Между тем содержание этого выражения ясно говорит о его *метафорическом* характере, поскольку ИП как таковые конкурировать не могут, конкуренция между ними — это конкуренция между *исследователями и их группами*, разделяющими содержание различных ИП и ведущими в их рамках исследовательскую деятельность. Это очевидное уточнение позволяет придать содержанию данного выражения необходимую операциональность в виде трактовки его как совокупности различных *конкурентных действий*, осуществляемых сторонниками той или иной исследовательской программы. При этом для того, чтобы происходил рост научного знания, одной конкуренции мало: необходима ещё и определённая *автономность* исследователей, т.е. возможность самостоятельно выбирать объекты и направления их изучения [Sassower, 2021].

Однако преобладание в последние два-три десятилетия в большинстве стран мира научной политики, реализующей идеи неолиберализма, автономность исследователей оказывается в определённой степени ограниченной. Конкуренция между учёными, направленная на достижение первенства в производстве нового научного знания, оказывается зависящей от конкуренции между обеспечивающими подсистемами науки, в первую очередь между финансирующими организациями [Тамбовцев, 2022a]. Руководители последних, фактически стараясь оказать влияние на вышестоящие уровни государственного управления, используют при этом те библиометрические показатели, которыми характеризуются

финансируемые ими научно-исследовательские организации. Соответственно, они требуют от работников последних не столько производства новых научных знаний, сколько публикаций таких работ и в таких журналах, чтобы упомянутые показатели приобретали высокие значения, что позволило бы руководителям финансирующих организаций повысить свой статус в глазах вышестоящих государственных деятелей.

Понятно, что в таких условиях классическая конкуренция в науке (когда сторонники одной ИП проверяли бы гипотезы и теории другой/других ИП, стараясь фальсифицировать их или пересматривать, и наоборот) отходит на второй план, поскольку ожидать от соответствующих статей, например, высокого уровня цитирования вряд ли приходится. Её место занимает конкуренция за публикации в высокорейтинговых журналах и за высокий уровень цитирования опубликованных работ. Замечу, что ещё в начале широкого распространения нынешней научной политики была выявлена «формула автора» на основе эмпирического анализа научных журналов. Это некоторое количество правил, следуя которым, автор повышал бы вероятность и быстроту принятия своих рукописей к печати: 1) не касайся важных проблем; 2) не подвергай сомнению сложившиеся убеждения; 3) не получай неожиданных (surprising) результатов; 4) не используй простые методы; 5) не обещавай полное раскрытие исходных данных; 6) не пиши ясно [Armstrong, 1982]¹. В практике реализации упомянутых направлений конкуренции в науке используются, конечно, гораздо более разнообразные приемы.

Рассмотрим некоторые из них на примере использования в анализе институтов понятия сложности.

Разнообразие трактовок сложности в изучении институтов

В ситуации множественности ИП институционального анализа нет ничего удивительного в том, что в данной сфере существует несколько трактовок и областей применения сложности.

Во-первых, это подход, в рамках которого в основу анализа положено понятие сложной системы, базовые характеристики которого представлены в начале статьи. Анализ показывает, что он свойственен преимущественно неэкономическим институционализмам. Так, в юридической теории правовая система определяется как сложная, если входящие в неё «правила, процессы, институты и поддерживающая их культура обладают четырьмя свойствами: плотность (density), нестрогое следование формальности (technicality), разграниченность (differentiation) и неопределённость (indeterminacy or uncertainty)... Альтернативное и потенциально полезное определение может опираться на то, воспринимают ли юридические нормы, процессы или институты как сложные те индивиды, которые имели опыт их применения» [Schuck, 1992. P. 3]. В политических исследованиях «институциональная сложность является определяющей характеристикой современной социальной координации (modern governance)... Сложная сеть институтов координирует многие вопросы природоохранной политики, воздействуя на интересы сотен различных политических акторов» [Lubell, 2013. P. 537]. Под институтами, правда, здесь понимаются организации. Также они трактуются и другими исследователями социальной координации [Duit, Galaz, 2008; Orsini, Le Prestre, Haas, Pattberg, Brosig, Widerberg, Gomez-Mera, 2019; Faude, 2020]. Например, Р. Ким, характеризуя сетевую систему глобальной социальной координации, включающую как международные институты (т.е. международные организации), так и собственно институты (т.е. международные соглашения), отмечает,

¹ Разумеется, эта «формула» в значительной мере шуточная, но похоже, многими авторами публикуемых сегодня статей она используется вполне всерьёз.

что «понятие сложности подчёркивает, что компоненты системы могут самоорганизовываться и обеспечивать рост внешне скоординированного и адаптивного поведения даже при отсутствии центральной власти» [Kim, 2020. Р. 904]. Данный подход, будучи безусловно полезным для исследования социально-экономических систем, вместе с тем лишь косвенно затрагивает анализ институтов в том их понимании, которое было предложено Д. Норттом, т.е. как правил в единстве с механизмами принуждения к их исполнению [North, 1984].

Во-вторых, в этой связи нельзя не отметить оригинальный подход к оценке *сложности институциональной среды* различных организаций, разработанный и реализованный в ряде работ С. В. Ореховой [Орехова, 2015; 2016]. Трактую институты в соответствии с определением Д. Норта, автор характеризует сложность институциональной среды как *трудность* для агентов войти в нее и действовать в ней. Для оценки сложности предлагается использовать десять ключевых индикаторов: девять для измерения административных барьеров входа на рынок (такие, как необходимость и стоимость лицензирования, наличие или отсутствие минимально допустимого размера уставного капитала, наличие/отсутствие ограничений по выбору организационно-правовых форм, количество надзорных органов, используемых в отрасли и др.) и один — для оценки стимулирующих условий и факторов для входа в отрасль, а именно виды государственной поддержки, ориентированные на предприятия конкретной отрасли. Исходя из оценок ключевых индикаторов в порядковых и количественных шкалах, формируются интегральные оценки уровня институциональной сложности отраслевых рынков. Такой подход представляется весьма продуктивным как в теоретическом, так и в прикладном плане, поскольку он идейно близок альтернативной трактовке сложности правовой системы, упоминаемой в начале этого раздела, которая связывала её с восприятием компонентов этой системы их пользователями. Можно спорить относительно состава ключевых индикаторов, однако нельзя не признать, что данный подход вносит вклад в изучение институциональной среды на разных уровнях её выделения.

В-третьих, в литературе представлены различные подходы к понятию *сложности отдельных институтов*. Наиболее ранние из них были предложены в рамках антропологии и отождествляют институты с организациями: «Сложный институт — это тот, который содержит большое число малых групп, некоторые из которых выполняют виды деятельности, отличные от тех, которые делают другие» [Coop, 1948. Р. 608]; «Чем более широко разветвлена (ramified) и специализирована социальная организация, тем более сложными являются паттерны действий внутри нее» [Naroll, 1956. Р. 695]. Следование этому подходу можно встретить и среди экономистов в наши дни: «Институциональная сложность предприятия... проявляется в уровне его внутренней стратификации, что неизбежно в целях управляемости и согласованности порождает иерархические отношения» [Шварцбургд, 2011. С. 80]; «Нормы, правила, традиции можно рассматривать как простые или первичные институты по отношению к организациям — сложным институтам. Организации функционируют на комплексной системе норм, правил, традиций, ориентаций, разделяемых смысловых значений» [Ирхин, 2014. С. 64]. В настоящее время ряд исследователей сложности институтов исходит из положений теории сложных систем, опираясь на них при агент-ориентированном моделировании институтов [Roos, 2021; Sindzingre, 2021]². Выражение «сложность института» можно встретить также в отечественных работах по юриспруденции, где термин *институт* означает группу норм, имеющих близкие объекты регулирования, которые по своему масштабу не образуют отдельную отрасль права (см., например: [Джалилова, 2018]). Соответственно, «можно выделить простые институты, то есть институты, которые нельзя разложить на более мелкие. К таким институтам можно отнести институт патентования, институт налоговых льгот и т.д. К сложным (составным)

² Моделирование институтов — тема, заслуживающая специального анализа, поэтому здесь мы не будем её развивать.

институтам относятся такие институты, которые можно разложить на простые. Например, институт технопарков, который включает институт консультирования, предоставления помещений, иногда микрофинансирование и т.д. Или институт защиты интеллектуальной собственности, который включает патентование, лицензирование, судебную систему в части арбитражных судов и т.д.» [Исламутдинов, 2014. С. 82].

Институциональная сложность в организационном институционализме

Публикации, относящиеся к трём рассмотренным выше подходам к анализу институтов с точки зрения сложности, отнюдь не доминируют в данном направлении исследований: эту роль уверенно играют работы, относящиеся к ИП организационного институционализма и использующие специфический термин «институциональная сложность» (institutional complexity). Согласно [Greenwood, Raynard, Kodeih, Micelotta, Lounsbury, 2011. P. 317], «организации сталкиваются с институциональной сложностью, когда они противостоят несовместимым предписаниям со стороны многих институциональных логик». Таким образом, именно понятие институциональной логики выступает в роли ключевого для понимания содержания институциональной сложности. Логика институтов характеризуется в [Friedland, Alford, 1991. Pp. 248–249] следующим образом: «Каждый из наиболее значимых институциональных порядков в современных западных обществах имеет центральную логику — множество материальных практик и символических конструкций, которая конституирует его организационные принципы и доступна для развития организациям и индивидам. Институциональная логика капитализма — это накопление и коммодификация человеческой деятельности. Для государства — это рационализация и регулирование человеческой деятельности юридическими и бюрократическими иерархиями. Для демократии — это участие и расширение народного контроля человеческой деятельности. Для семьи — это сообщество и мотивация деятельности посредством безусловной лояльности его членам и их воспроизводственным нуждам. Для религии или науки — это истина, либо мирская, либо трансцендентальная, и символическая конструкция реальности, внутри которой имеет место любая человеческая деятельность. Эти институциональные логики символически обоснованы, организационно структурированы, политически защищены, и технически и материально ограничены, и тем самым имеют специфические исторические пределы».

Упомянутые в данной цитате институты (на самом деле — социально-экономические системы) — это, как полагают авторы, «надорганизационные паттерны человеческой активности, посредством которых индивиды и организации производят и воспроизводят своё материальное существование (subsistence) и организуют пространство и время. Это также символические системы, пути упорядочения реальности, и тем самым они делают ощущение пространства и времени осмысленным» [Op. cit. P. 243]. Так что же такое, например, семья — это институт, институциональный порядок, паттерн или символическая система? Читатель, привыкший к *строгому определению* понятий, может выбирать любой из предложенных вариантов, считая, однако, что каждый из них имеет собственное значение, хотя для Р. Фридланда и Р. Алфорда все они обозначают одно и то же. Такой «плюрализм» обозначений одного и того же (по мнению авторов) содержания очень удобен для написания многословных текстов, но крайне затруднителен для формулирования проверяемых практикой утверждений...³

³ Критический анализ понятия институциональной логики с позиций социологии дан в [Шмерлина, 2016].

Замечу также, что перечисленные выше «логики», во-первых, весьма *произвольно приписываются* соответствующим «институтам», которым можно легко придавать и иные «логики», оставаясь в рамках авторского «плюрализма» значений. Во-вторых, то, что здесь именуется «институтами», или «наиболее значимыми институциональными порядками», представляет собой не более чем абстракции, в то время как реально существующие социальные феномены с аналогичными именами (названиями) состоят из *различных сочетаний* таких «институтов». В силу этого входящие в них индивиды безусловно будут постоянно сталкиваться одновременно с несколькими «логиками», или требованиями, которые к ним предъявляют соответствующие «институты». Тем самым множественность «институциональных логик» должна быть массовой, в то время как «чистые» «логики» — чрезвычайно редкими событиями. Таким образом, в основе всей концепции «институциональной логики» оказываются абстракции, содержание которых лишено эмпирических денотатов. Это означает, что утверждения, включающие такие понятия, эмпирически невозможно ни подтвердить, ни опровергнуть, поскольку относительно них одинаково возможно как первое, так и второе когнитивное действие.

Из приведённых положений ясно следует, что все упоминаемые концепции относятся к *социологии*, а не к тому или иному экономическому институционализму. Однако поскольку объектами обсуждений выступают *экономические объекты*, такие как организации, фирмы, отрасли и т.п., то правильно оценить «научную локализацию» обсуждаемого подхода или ИП с первого взгляда не всегда возможно. Отнесению её к сфере экономической науки и менеджмента способствует, в первую очередь, применяемая терминология, внешне совпадающая с экономической и менеджериальной, однако серьёзно отличающаяся от последних по содержанию. Другие характеристики ИП организационного институционализма как части социологии приведены в [Тамбовцев, 2022b].

Интересно отметить, что исследования ситуаций выбора между вариантами следования разным институтам начались в сфере анализа менеджмента организаций задолго до появления статьи [Greenwood, Raynard, Kodeih, Micelotta, Lounsbury, 2011]. Так, в [Connolly, Conlon and Deutsch, 1980] они были названы множественностью заинтересованных сторон (multiple constituency approach), а в [Quinn, Rohrbaugh, 1981] — конкурирующими ценностями (competing values model), и применялись для изучения результативности организаций [Zammuto, 1984; Cameron, 1986]. Не менее интересно и то, что в упомянутой статье Р. Гринвуда и его соавторов (2011) нет ссылок ни на одну из работ, где были введены понятия множественности заинтересованных сторон и конкурирующих ценностей. В принципе в переназвании того или иного понятия нет ничего невероятного, если исследователь, изучив практику применения «старого» термина, предлагает новый, как более адекватно отражающий содержание понятия. Однако в нашем случае ничего подобного не было: Гринвуд и его соавторы просто недостаточно внимательно изучили литературу, посвящённую исследованию подобных ситуаций, и фактически «изобрели велосипед», используя новую терминологию.

Замечу, что нечёткость применяемой терминологии позволяет сторонникам организационного институционализма формулировать весьма неожиданные утверждения. Так, в [Costa, Teixeira, 2013. P. 416] авторы говорят о существовании институтов, предписывающих несовпадающие действия в одних и тех же ситуациях, как о «множественных и иногда противоречивых рациональностях». Здесь налицо очевидная подмена понятий: противоречивы не «рациональности» (рациональность у людей одна, это следование своим интересам, которые могут варьировать от эгоистического до альтруистического), но противоречивы *требования к адресатам* институтов (и санкции за их нарушения) со стороны гарантов институтов. Если представления о «противоречивых рациональностях» являются не более чем домыслом, то противоречивость требований и разнообразие интересов (функций полезности) — эмпирически установленные факты. Чему следовать — домыслам или фактам, выбирать, конечно, читателям.

По мнению М. Косты и М. Тейшейры, противоречия «институциональных логик» приводит к противоречиям на уровне индивидов и общества в целом, а противоречия на уровне общества в целом «можно понимать как причинные факторы, которые могут вести к изменениям посредством бриколажа, трансляции или других доступных механизмов, а также тех, которые ещё должны быть развиты» [Ibid.]. Безусловно, наличие противоречий или несоответствий требований, предъявляемых тем или иным субъектам, может стать причиной, по которой эти требования могут быть изменены. Однако при этом почему-то упускается из виду такой наиболее массовый способ «преодоления» упомянутых противоречий, как выбор теми, кто сталкивается с противоречивыми вариантами, *одного из них*, т.е. следование тому из требований, которое обещает нанести нарушителю наибольший вред в конкретной ситуации. В других ситуациях человек может сделать другой выбор, не неся в целом издержек на изменение самих институтов, поскольку эти издержки, с его точки зрения, могут оказаться запретительно высокими. Замечу, что именно об этом говорит эффект блокировки, выявленный Д. Нортон в конце 1980-х гг. [North, 1990. P. 7].

В этом плане, понятие множественных институциональных логик, или институциональной сложности, концентрируясь на вытекающих из них институциональных изменениях, оказывается весьма узким, упускающим из вида широко распространённый на практике эффект блокировки, из существования которого следует отмеченная выше наиболее массовая реакция индивидов на противоречивые требования. Тем самым, эти концепты демонстрируют свою низкую исследовательскую продуктивность: во-первых, «пропуская» такую массовую реакцию людей, как выбор между «логиками», а во-вторых, не объясняя причин долговременной живучести противоречащих институтов.

Попытка защитить исследовательскую продуктивность концепции институциональной логики представлена в [Skelcher, Smith, 2015], где авторы строят теорию гибридных организаций как единиц, которые сталкиваются с множественными нормативными структурами. Однако такое «столкновение» — результат *сознательного выбора* создателей подобных организаций, которые решили, например, сочетать рыночные акты купли-продажи с предоставлением ценовых льгот малоимущим либо ввести специфические условия труда для людей с ограниченными возможностями и т.п, т.е. с альтруистичными действиями, свойственными нерыночным благотворительным организациям. Иными словами, упомянутое «столкновение» не может объяснить возникновение и поведение гибридов, поскольку является вполне ожидаемым *следствием* формирования именно гибридных организаций. И вполне убедительное объяснение последнему даётся, например, в [Kistruck, Beamish, 2010; Haigh, Walker, Vasq, Kickul, 2015], где возникновение бизнес-моделей гибридных организаций связывается с ростом рынков для социальных и экологически чистых продуктов и услуг, так что рост числа гибридов оказывается естественной реакцией на возникновение новых рыночных возможностей. Иными словами, гибриды — это чисто предпринимательское изобретение новых способов получения прибыли в ответ на новый характер спроса.

Мы видим, таким образом, что введённый и широко используемый в организационном институционализме термин «институциональная сложность» не отражает какое-либо неизвестное, не замечавшееся ранее свойство институтов или их совокупностей. Это обозначение вполне типичных и массовых ситуаций множественности факторов принятия решений, некоторые из которых являются противоречивыми или разнонаправленными. Хорошо изучены и способы (стратегии) преодоления таких ситуаций: это либо выбор наиболее выгодных или наименее ущербных способов действий, либо принятие действий, направляемых на изменения конфликтующих факторов. Обе стратегии имеют как выигрыши, так и издержки, соотношение которых (с учётом ограниченной рациональности лиц, принимающих решения) и определяет действия индивидов, столкнувшихся с подобными проблемами. Важно подчеркнуть, что далеко не всегда конфликтующие факторы связаны с теми или иными институтами, поэтому именовать все такого рода ситуации «институциональной сложностью» нет достаточных оснований.

Выводы

Во-первых, проведённый анализ показывает, что рассмотренное выше понятие институциональной сложности характеризует *не институты как таковые*, а несоответствие поведенческих требований, которые выдвигают различные составляющие институциональной среды. Иначе говоря, институциональная сложность — это свойство несистемной, несогласованной институциональной среды. Поскольку последняя включает как формальные, так и неформальные институты, т.е. не является полностью искусственно спроектированной, наличие упомянутых несоответствий является её вполне понятным и естественным свойством.

Сложность институтов как таковых определяется и оценивается лишь в юридической науке, где термин «институт» трактуется весьма специфически. Можно ли дать характеристику сложного института в рамках новой институциональной экономической теории? Как представляется, каких-либо препятствий для этого нет: ведь речь идёт ещё об одной классификации институтов. Например, *сложными* можно назвать такие формальные (правовые) институты, которые включают несколько правил поведения адресатов в определённой ситуации, а *простыми* — те, которые включают только одно правило. Как известно, подавляющее большинство законов состоит из нескольких разделов, которые включают несколько статей и т.п. Это означает, что если считать каждый закон составной частью одного института, которая дополняется механизмом инфорсmenta этого закона, то такой институт является сложным. Другой вариант подобного определения — это составной характер механизма инфорсmenta, который могут осуществлять либо одно, либо несколько государственных ведомств. В первом случае институт можно считать простым, во втором — сложным. Эти два подхода легко объединяются в один, и тогда сложным можно считать институт либо со многими правилами, либо со многими контролирующими организациями, либо с тем и другим одновременно. При этом, как легко видеть, последний вариант оказывается достаточно близким к подходу, базирующемуся на понятии сложной системы.

Таким образом, введение в новой институциональной экономической теории понятия сложности для отдельных институтов не сталкивается с какими-либо методологическими трудностями. Вопрос в другом: создаёт ли введение такого рода характеристики института какое-либо новое и перспективное направление исследований институтов? Иными словами, что добавляет к методике эмпирического институционального анализа введение дополнительного свойства институтов? Ведь характеристика любого исследуемого института как совокупности правила (правил) и механизма (механизмов) принуждения адресатов правил к их исполнению — исходный пункт его изучения, и выявление в описании не одного правила или механизма инфорсmenta, а нескольких, вряд ли что изменит в методике анализа.

Правда, в случае обнаруженной сложности института у исследователя возникает *новая задача*: выявить *формы и результаты взаимодействия* совокупности правил и/или механизмов инфорсmenta, которая не возникает в случае простых институтов. Тем самым, некоторая новизна при использовании в исследовании понятия сложности института всё же, на первый взгляд, возникает, однако насколько она будет действительно новой? Ведь если мы обнаруживаем, что в анализируемом институте несколько разных правил или несколько механизмов инфорсmenta, разве мы отказались бы от выявления форм и последствий их взаимодействия, если бы не использовали понятия сложности? Таким образом, введение понятия сложности института (в том варианте, как оно описано выше) вряд ли может привести к принципиально новому направлению институционального анализа. Сказанное, разумеется, не означает, что невозможно какое-то совсем иное определение сложности института.

Во-вторых, результаты анализа понятия «институциональная сложность», используемого в организационном институционализме, полезно рассмотреть в более широком контексте проблем развития исследований организаций и менеджмента, обсуждаемых в данной области на протяжении последних десятилетий. Основная из этих проблем — ощутимый и неумещающийся разрыв между теорией и практикой, между содержанием теоретических публикаций и темами, интересующими менеджеров-практиков (см.: [Ploszajski, 1978; Shrivastava and Mitroff, 1984; Hambrick, 1994; Beer, 2001; Van De Ven, Johnson, 2006; Banks, Pollack, Bochantin, Kirkman, Whelpley, 2016] и многие другие). Столь значительная продолжительность обсуждения данной проблемы побудила Л. Коскелу обратиться к поиску истоков дискуссии. Проведённое им исследование [Koskela, 2017] позволило предположить, что в основе лежат отчёты, подготовленные по заказу фондов Форда и Карнеги [Gordon, Howell, 1959; Pierson, 1959], показавшие, что в американских бизнес-школах преподавание теории находится на очень низком уровне, что делает их похожими на ремесленные училища (trade schools) и лишает их легитимности как академические организации. Естественно, руководители бизнес-школ начали исправлять указанные недостатки, так что именно теория вышла на первый план как в области преподавания, так и в сфере исследований, которые вели и ведут их профессора и преподаватели. Добавлю, что этот «поворот к теории» с начала 1990-х гг. был закреплён постепенным распространением в управлении бизнес-школами принципов нового государственного менеджмента, что сделало оценку работников по публикациям в ведущих журналах одним из основных факторов их карьерного роста (включая, естественно, оплату их труда).

Результаты этого поворота были достаточно детально освещены в статье [Tourish, 2020]. Исходя из ряда приводимых примеров, опубликованных в ней, посвящённых теории менеджмента и организаций, демонстрирующих переусложнённость текстов и использование специально создаваемых терминов, автор заключает: «Поскольку развитие новой теории весьма сложно и потому является редкостью, многие статьи отражают только иллюзию развития теории» [Ibid. P.99]. Для раскрытия механизмов такого искусственного теоретизирования Л. Эмпсон использовала метафору структуры сказки Андерсена о новом платье короля [Empson, 2020]. В роли короля, по её мнению, выступают издатели престижных журналов группы «А», требующие новых теорий, а также деканы бизнес-школ, предоставляющие привилегии тем, кто печатаются в этих журналах. Ткачей, готовых создать уникальную, невидимую непосвящённым ткань, играют сверхъестественно (preternaturally) продуктивные профессора, способные создавать неисчерпаемый (inexhaustible) поток статей для высокостатусных журналов. «Мы можем доказывать (у них за спиной), что они вряд ли могут сказать что-то существенное, что их работы вычурны (pretentious) и бестолковы (obtuse), или технически искусны, но банальны. Но дело в том, что они знают, как “играть игру”» [Ibid. P. 228]. Наконец, роль придворных подхалимов принадлежит тем сотрудникам бизнес-школ, которые видят реальное «платье», создаваемое «ткачами», но боятся, что их признают безнадежно бестолковыми (hopelessly stupid) и они утратят позиции в «королевской процессии». Как представляется, приведённая метафора очень чётко и убедительно показывает механизм создания и длительного существования слабо обоснованных, но плохо понятных теорий, замкнувшихся в своём «птичьём» языке и не учитывающих результаты исследований, проводимых в той же предметной области конкурирующими исследовательскими программами.

Возвращаясь к вопросу, вынесенному в заголовок этой статьи, можно, как показывает проведённый анализ, дать следующий неполиткорректный ответ на него: за понятием «институциональной сложности» скрывается удобство его использования при написании статей, не содержащих нового научного знания. Неопределённость этого понятия даёт самые широкие возможности его использования в меняющемся и ускользающем смысле, на основе чего автор может неограниченно долго рассуждать о нём, не делая попыток строго обосновать свои утверждения.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Джалилова Е.А. (2018). Проблемы определения понятия и сущности института права [Dzhalilova E.A. (2018). Problems of definition of the concept and essence of the institute of law] // *Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева*. Т. 1. № 2. С. 22–31.
- Ирхин Ю.В. (2014). Управленческий потенциал, возможности и пределы институционализма и неинституционализма [Irhin, Yu. V. (2014). Management potential, opportunities and limits of institutionalism and neoinstitutionalism] // *Ars Administrandi*. № 2. С. 63–71.
- Исламутдинов В.Ф. (2014). Сущность и классификация институтов институциональной среды инновационной деятельности [Islamutdinov V.F. (2014). The essence and classification of the institutions of the institutional environment of innovation] // *Journal of Institutional Studies*. Т. 6. № 2. С. 79–90.
- Орехова С.В. (2015). Методологические основы определения институциональной сложности рынка [Orekhova S.V. (2015). Methodological Bases for Determining Institutional Complexity of Markets] // *Управленец*. № 4. С. 24–35.
- Орехова С.В. (2016). Теоретическая модель анализа институциональной среды отраслевых рынков [Orekhova S.V. (2016). The theoretical model of the institutional environment industry markets analysis] // *Теоретическая и прикладная экономика*. № 3. С. 164–176.
- Тамбовцев В.Л. (2022a). Конкуренция: условие или барьер роста научного знания? [Tambovtsev V.L. (2022a). Competition: Provision or Barrier for the Growth of Scientific Knowledge?] // *Управление наукой: теория и практика*. Т. 4. № 2. С. 143–168.
- Тамбовцев В.Л. (2022b). Множественность институционализмов и трудности научной коммуникации [Tambovtsev V.L. (2022b). The plurality of institution approaches and difficulties of scholarly communication] // *Journal of Institutional Studies*. №14(1). С. 6–24.
- Тамбовцев В.Л. (2021). Институционализмы в экономической науке: что стоит за их разнообразием? [Tambovtsev, V.L. (2021). Institutionalisms in economics: What are behinds their variety?] // *Journal of Institutional Studies*. № 13(1). С. 86–99.
- Шварцбург Ц.В. (2011). Малый бизнес в российской олигополистической экономике [Shwartsburd Ts.V. (2011). Small business in Russian oligopolistic economy] // *Journal of Institutional Studies*. Т. 3. № 2. С. 59–97.
- Шмерлина И.А. (2016). «Институциональная логика»: критический анализ направления [Shmerlina I.A. (2016). “Institutional Logics”: Critical Analysis of the Direction] // *Социологический журнал*. Т. 22. № 4. С. 110–138.
- Armstrong J.S. (1982). Barriers to Scientific Contributions: The Author’s Formula // *Behavioral and Brain Sciences*. Vol. 5. No. 2. Pp. 197–199.
- Arthur W. (1999). Complexity and the Economy // *Science*. Vol. 284. No. 5411. Pp. 107–109.
- Banks G., Pollack J. M., Bochantin J., Kirkman B. L., Whelpley C. E. (2016). Management’s Science–Practice Gap: A Grand Challenge for All Stakeholders // *Academy of Management Journal*. Vol. 59. No. 6. Pp. 2205–2231.
- Beer M. (2001). Why management research findings are unimplementable: an action science perspective // *Reflections*. Vol. 2. Is. 3. Pp. 58–65.
- Byrne D., Callaghan G. (2014). *Complexity Theory and the Social Sciences*. — London & New York: Routledge.
- Cameron K. (1986). Effectiveness as paradox: consensus and conflict in perceptions of organizational effectiveness // *Management Science*. Vol. 32. Is. 5. Pp. 539–53.
- Cilliers P. (2000). What can we learn from a theory of complexity? // *Emergence: Complexity and Organization*. Vol. 2. No. 1. Pp. 23–33.
- Complex New World. *Translating New Economic Thinking into Public Policy* (2012). / Dolphin T., Nash D. (eds.). — London: Institute for Public Policy Research.
- Connolly T., Conlon E.J., Deutsch S.J. (1980). Organizational effectiveness: A multiple constituency approach // *Academy of Management Review*. Vol. 5. No. 2. Pp. 211–217.
- Coon C.S. (1948). *A Reader in General Anthropology*. — New York: Henry Holt.
- Costa M.C., Teixeira M.G. (2013). Institutional logics and social mechanisms: a pragmatic multilevel perspective // *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*. Vol. 6. No. 2. Pp. 415–429.
- DeCaro D.A., Chaffin B.C., Schlager E., Garmestani A.S., Ruhl J. B. (2017). Legal and institutional foundations of adaptive environmental governance // *Ecology and Society*. Vol. 22. Is. 1. Pp. 1–32.
- Duit A., Galaz V. (2008). Governance and Complexity: Emerging Issues for Governance Theory // *Governance*. Vol. 21. Is. 3. Pp. 311–335.
- Empson L. (2020). The Emperor’s New Clothes: How Our Fear of Seeming Stupid Became a Self-Fulfilling Prophecy // *Academy of Management Learning and Education*. Vol. 19. No. 2. Pp. 227–229.
- Faude B. (2020). International Institutions in Hard Times: How Institutional Complexity Increases Resilience // *Complexity, Governance & Networks*. Vol. 6. No. 1. Pp. 46–54.
- French M., Lowe T., Wilson R., Mary-Lee R., Hawkins M. (2021). Managing the complexity of outcomes: A new approach to performance measurement and management // *Handbook on Performance Management in the Public Sector* / Blackman D. (ed.). — Cheltenham: Edward Elgar. Pp. 111–128.
- Frickel S., Gross N. (2005). A General Theory of Scientific/Intellectual Movements // *American Sociological Review*. Vol. 70. No. 2. Pp. 204–232.

- Friedland R., Alford R.R. (1991). Bringing Society Back In: Symbols, Practices, and Institutional Contradictions // *The New Institutionalism in Organizational Analysis* / Powell W.W., DiMaggio P.J. (eds.). — Chicago: University of Chicago Press. Pp. 232-263.
- Gala P., Rocha I., Magacho G. (2018). The structuralist revenge: Economic complexity as an important dimension to evaluate growth and development // *Brazilian Journal of Political Economy*. Vol. 38. No. 2. Pp. 219-236.
- Goldstein J.A., Hazy J.K., Silberstang J. (2008). Complexity and Social Entrepreneurship: A Fortuitous Meeting // *Emergence: Complexity and Organization*. Vol. 10. No. 3. Pp. 9-24.
- Goldstein J.A., Hazy J.K., Silberstang J. (2010). A Complexity Science Model of Social Innovation in Social Enterprise // *Journal of Social Entrepreneurship*. Vol. 1. No. 1. Pp. 101-125.
- Gordon R.A., Howell J.E. (1959). *Higher Education for Business*. — New York: Columbia University Press.
- Greenwood R., Raynard M., Kodeih F., Micelotta E., Lounsbury M. (2011). Institutional Complexity and Organizational Responses // *Academy of Management Annals*. Vol. 5. Is. 1. Pp. 317-371.
- Haigh N., Walker J., Bacq S., Kickul J. (2015). Hybrid Organizations: Origins, Strategies, Impacts, and Implications // *California Management Review*. Vol. 57. No. 3. Pp. 5-12.
- Hambrick D. (1994). What if the Academy actually mattered? // *Academy of Management Review*. Vol. 19. No. 1. Pp. 11-16.
- Hamilton W.H. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory // *American Economic Review*. Vol. 9. No. 1. Pp. 309-318.
- Harris A.L. (1932). Types of Institutionalism // *Journal of Political Economy*. Vol. 40. No. 6. Pp. 721-749.
- Hausmann R., Hidalgo C.A., Bustos S., Coscia M., Chung S., Jimenez J., Simoes A. J.G., Yildirim M.A. (2014). *The Atlas of Economic Complexity*. — Cambridge, MA: Puritan Press.
- Hidalgo C.A., Hausmann R. (2009). The Building Blocks of Economic Complexity // *Proceedings of the National Academy of Sciences US (PNAS)*. Vol. 106 (26). Pp. 10570-10575.
- Kim R. E. (2020). Is Global Governance Fragmented, Polycentric, or Complex? The State of the Art of the Network Approach // *International Studies Review*. Vol. 22. Pp. 903-931.
- Kistruck G.M., Beamish P.W. (2010). The Interplay of Form, Structure, and Embeddedness in Social Intrapreneurship // *Entrepreneurship Theory and Practice*. Vol. 34. No. 4. Pp. 735-761.
- Koskela L. (2017). Why is management research irrelevant? // *Construction Management and Economics*. Vol. 35. Is. 1-2. Pp. 4-23.
- Ladyman J., Lambert J., Wiesner K. (2013). What is a complex system? // *European Journal for Philosophy of Science*. Vol. 3. No. 1. Pp. 33-67.
- Lakatos I. (1970). Falsification and the Methodology of Scientific Research Programmes // *Criticism and the Growth of Knowledge* / Lakatos I., Musgrave A. (eds.). — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 91-196.
- Lubell M. (2013). Governing Institutional Complexity: The Ecology of Games Framework // *Policy Studies Journal*. Vol. 41. No. 3. Pp. 537-559.
- May C.K. (2022). Complex adaptive governance systems: a framework to understand institutions, organizations, and people in socio-ecological systems // *Socio-Ecological Practice Research*. Vol. 4. Is. 1. Pp. 39-54.
- Naroll R. (1956). A preliminary index of social development // *American Anthropologist*. Vol. 58. No. 4. Pp. 687-715.
- North D.C. (1984). Transaction Costs, Institutions, and Economic History // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Bd. 140. H. 1. Pp. 7-17.
- North D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — New York: Cambridge University Press.
- Orsini A., Le Prestre P., Haas P. M., Pattberg P., Brosig M., Widerberg O., Gomez-Mera L. (2019). Forum: Complex Systems and International Governance // *International Studies Review*. Vol. 70. Pp. 1-31.
- Pierson F.C. (1959). *The Education of American Businessmen*. — New York: John Wiley.
- Płoszajski P. (1978). Organizational Theory and Practice: Cooperation or Ritual Solo Dances? // *Polish Sociological Bulletin*. No. 43/44. Pp. 127-138.
- Quinn R., Rohrbaugh J. (1981). A competing values approach to organizational effectiveness // *Public Productivity Review*. Vol. 5. No. 2. Pp. 122-40.
- Roos M.W. (2021). Modeling radical uncertainty and anticipating uncertain change with models // *Forum for Social Economics*. Vol. 50. Is. 2. Pp. 175-193.
- Sassower R. (2021). Should Anyone Care about Scientific Progress? // *Philosophy of the Social Sciences*. Vol. 51. Is. 1. Pp. 58-90.
- Sbardella A., Pugliese E., Zaccaria A., Scaramozzino P. (2018). The role of complex analysis in modelling economic growth // *Entropy*. Vol. 20. No. 11. Article 883.
- Schuck P.H. (1992). Legal complexity: Some causes, consequences, and cures // *Duke Law Journal*. Vol. 42. No. 1. Pp. 1-52.
- Shrivastava P., Mitroff I.I. (1984). Enhancing Organizational Research Utilization: The Role of Decision Makers' Assumptions // *Academy of Management Review*. Vol. 9. No. 1. Pp. 18-26.
- Sindzingre A.N. (2021). Concept and causation: Issues in the modelling of institutions // *Forum for Social Economics*. Vol. 50. Is. 2. Pp. 194-213.

- Skelcher C., Smith S.R. (2015). Theorizing Hybridity: Institutional Logics, Complex Organizations, and Actor Identities: The Case of Nonprofits // *Public Administration*. Vol. 93. No. 2. Pp. 433–448.
- Tacchella A., Cristelli M., Caldarelli G., Gabrielli A., Pietronero L. (2013). Economic Complexity: Conceptual Grounding of a New Metrics for Global Competitiveness // *Journal of Economic Dynamics and Control*. Vol. 37. Is. 8. Pp. 1683–1691.
- The Complexity Turn: Cultural, Management, and Marketing Applications* (2017). / Woodside A.G. (ed.). — Cham: Springer International Publishing.
- Tourish D. (2020). The triumph of nonsense in management studies // *Academy of Management Learning & Education*. Vol. 19. No. 1. Pp. 99–109.
- Van Assche K., Valentinov V., Verschraegen G. (2022). Adaptive governance: Learning from what organizations do and managing the role they play // *Kybernetes*. Vol. 51. No. 5. Pp. 1738–1758.
- Van De Ven A.H., Johnson P.E. (2006). Knowledge for Theory and Practice // *Academy of Management Review*. Vol. 31. No. 4. Pp. 802–821.
- Vinci G.V., Benzi R. (2018). Economic complexity: Correlations between gross domestic product and fitness // *Entropy*. Vol. 20. No. 10. Article 766.
- Von Bertalanffy L. (1950a). An outline of general system theory // *British Journal for the Philosophy of Science*. Vol. 1. No. 2. Pp. 134–165.
- Von Bertalanffy L. (1950b). The Theory of Open Systems in Physics and Biology // *Science*. Vol. 111. No. 2872. Pp. 23–29.
- Williamson O.E. (1975). *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. — New York: Free Press
- Woodhill J. (2010). Capacities for Institutional Innovation: A Complexity Perspective // *IDS Bulletin*. Vol. 41. No. 3. Pp. 47–59.
- Zammuto R. (1984). A comparison of multiple constituency models of organizational effectiveness. — *Academy of Management Review*. Vol. 9. No. 4. Pp. 606–616.

Тамбовцев Виталий Леонидович

tambovtsev@econ.msu.ru

Vitaly Tambovtsev

Doctor of sciences (Economics), professor, Chief Researcher, faculty of Economics Lomonosov Moscow State University

tambovtsev@econ.msu.ru

INSTITUTIONAL COMPLEXITY: IS IT A NEW DIRECTION FOR INSTITUTIONAL RESEARCH?

Abstract. Recently, the concept of complexity and complex systems has become quite widespread in various areas of the social sciences, including economics. This turn towards complexity also affected the study of institutions. The article is devoted to the analysis of the current directions of the complexity concept application in institutional studies in terms of the results obtained in them. Particular attention is paid to the concept of “institutional complexity”, which has become widespread within the framework of organizational institutionalism. It is shown that this concept does not reflect any new, previously unexplored phenomenon, but denotes a special case of a situation of choosing from several alternatives, some of which are following different institutions. The reasons for the widespread use of this concept, due to modern features of competition in science, are analyzed.

Keywords: *complexity, institution, institutional logics, institutional complexity, competition of research programs.*

JEL: B52, D91.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Т.Л. Клячко

д.э.н., профессор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

РОССИЙСКАЯ СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПЕРЕЛОМЕ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, связанные с выходом России из Болонской системы. Показаны возможные пределы и последствия трансформации сложившейся к 2022 г. российской системы высшего образования в новую, а также реакция населения различных регионов страны на предполагаемые изменения, включая изменения, связанные с повышением возраста призыва на военную службу. На основе структуры доходов высших учебных заведений от образовательной деятельности и величины платы за обучение в разных регионах России проанализированы наиболее вероятные сдвиги в структуре подготовки кадров, распределении бюджетных мест по территории страны. Кроме того, рассмотрена готовность жителей Москвы и Санкт-Петербурга получать образование в высших учебных заведениях других крупных городов страны.

Ключевые слова: *Болонская система, высшее образование, вузы, доходы вузов, образовательные стратегии населения, образовательные траектории.*

JEL: O20, O21, O22, O28

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_35_51

© Т.Л. Клячко, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Клячко Т.Л.* Российская система высшего образования на переломе // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 35–51. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_35_51.

FOR CITATION: *Klyachko T.L.* The Russian System of Higher Education Is at a Turning Point // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 35–51. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_35_51.

В марте 2022 г. Россия вышла из Болонской системы высшего образования. Соответственно, встал вопрос, как это отразится на её собственной системе, на высших учебных заведениях, студентах и преподавателях. С тех пор прошло больше года, но до сих пор контуры российской национальной системы высшего образования так и не определены. Первоначальный порыв вернуться к «традиционному советскому высшему образованию — пятилетней подготовке специалистов», столкнувшись с достаточно серьёзными ограничениями, практически в течение месяца был снят с повестки дня. Тем не менее разговоры о специалитете как основной форме функционирования высшей школы продолжаются в профессиональной вузовской среде.

Болонская система и её восприятие в России

Несмотря на практически 20-летнее существование в рамках Болонской системы (далее — БС) — Россия присоединилась к Болонскому процессу в 2003 г. [Байденко, 2003] — понимание её сущности и задач в российском высшем образовании по боль-

шому счёту отсутствует, а многие институты, характеризующие и сопровождающие её развитие, так и не были созданы. В среде преподавательского сообщества, да и в российском обществе в целом, Болонская система воспринимается практически исключительно как двухуровневая система высшего образования — бакалавриат и магистратура¹. Именно поэтому отказ от БС рассматривается как отказ от разделения на два уровня и возврат к одноуровневой системе высшего образования — пятилетней подготовке кадров (специалитет). Не получили развитие такие элементы Болонской системы, как *обязательная академическая мобильность студентов и преподавателей*², создание *специальных служб* менеджмента качества образования, введение *оценок трудоёмкости* различных курсов и образовательных программ (кредитов, зачётных единиц), позволяющих обеспечивать сопоставимость этих курсов и программ в учебном процессе, с одной стороны, а с другой — обеспечивать их гибкость для формирования индивидуальных образовательных траекторий студентов (индивидуализация/персонализация образования). Кроме того, БС предполагает унификацию документов о высшем образовании (приложение к диплому — *diploma supplement*), что позволяет работодателю в любой стране ЕС понимать, каков уровень качества подготовки молодого претендента на рабочее место. Ещё одним элементом БС стало укоренение аспирантуры (докторантуры) в университетах в тех странах Европы, где изначально она располагалась в академических (научных) институтах.

Таким образом, основная цель БС — это достижение максимально возможной (в конкретный период времени) гибкости системы высшего образования при концентрации ресурсов и повышении эффективности их использования. Этой цели служит развитие модульности образовательных программ, поощрение академической мобильности (студенты из разных вузов получают возможность пройти курс определённого профессора, а другой профессор может посетить несколько университетов и прочитать там лекции или провести занятия). Модульность программ и академическая мобильность преподавателей позволяют развивать сетевое взаимодействие высших учебных заведений в образовательной сфере, а мобильность научных работников — сотрудничество по широкому кругу исследований [Ткач, Филиппов, Чистохвалов, 2008]. Кстати, встраивание аспирантуры в университеты отвечает той же задаче: аспиранты (докторанты) могут слушать курсы в разных университетах, иметь нескольких научных руководителей и участвовать в научных исследованиях не только, а в ряде случаев и не столько, в своём «родном» университете. Это позволяет аспирантам (докторантам) освоить как разные подходы к организации исследовательской деятельности и культуры проведения исследований, так и иные культуры преподавания, освоить разные образовательные технологии [Галичин, Карпухина, Матвеев, Сугакова, 2009; Ларионова, 2006].

Что касается двухуровневой системы высшего образования — бакалавриата и магистратуры, то её развитие в первую очередь было связано с резким увеличением массовости высшего образования в последние 50 лет. Если ещё в 1970-е гг. в Европе в университеты поступало 10–15%, максимум 20% выпускников школ, то в последние десятилетия — от 45 до 95% (например, в Финляндии) [Мир в цифрах, 2014]. Это привело к введению платного высшего образования в Великобритании в конце 1990-х гг.

¹ Представляется, что именно поэтому национальная система высшего образования обсуждается как либо возвращение к традиционному советскому специалитету, либо как сохранение в дополнение к специалитету фактически бакалавриата под названием «базовое высшее образование» и магистратуры как уровня специализированного высшего образования (<https://minobrnauki.gov.ru/press-center/news/novosti-ministerstva/66846/>) (дата обращения: 3 мая 2023 г.).

² Например, до начала пандемии в академической мобильности внутри России было задействовано менее 0,2% российских студентов (данные собраны по сайтам вузов).

(реформа лорда Диринга [Золотарева, 2017]) и к присоединению Германии и Франции к Болонскому процессу с постепенной заменой пятилетней подготовки специалистов (как это было и в России) двухуровневой моделью, при этом бакалавриат в этих странах трёхлетний, а магистратура двухлетняя (в сумме — пять лет). Следует отметить, что в Германии и Франции в настоящее время среднее число лет обучения в университетах составляет немногим более трёх лет (3,1–3,3 года³). Это свидетельствует о том, что в магистратуру в этих странах поступает небольшая доля окончивших бакалавриат. В результате из магистратуры на рынок труда выходит примерно столько же или несколько больше, чем в 1990-е гг., молодых специалистов, имеющих в совокупности пятилетнюю подготовку. При этом выпускники бакалавриата рассматриваются как квалифицированные исполнители, которые при необходимости могут «добрать» образование или в магистратуре (после двух лет работы), или в системе непрерывного образования, которая предоставляет большой выбор программ переподготовки и повышения квалификации. Развитие EdTech⁴ привело к ещё большему разнообразию образовательных траекторий как в офлайне, так и в онлайн.

В целом развитие Болонской системы в последнее время демонстрирует, если говорить о продолжительности обучения в бакалавриате и магистратуре, значительное различие их моделей по странам и/или направлениям (областям) подготовки (3+1, 3+2, 4+1, 4+2), обеспечивая быструю подстройку системы высшего образования под изменяющиеся потребности рынка труда. При этом достигаются определённое выравнивание качества на всех уровнях высшего образования и прозрачность его результатов для работодателей. Вместе с тем необходимо учитывать, что развитие новых форм, в частности онлайн-образования, не говоря уже о внедрении в высшей школе искусственного интеллекта, а также происходящие изменения на рынке труда, существенно повышают неопределённость будущего как для самих обучающихся, так и для HR-служб компаний и рекрутинговых агентств. Другими словами, БС уже в ближайшее время может столкнуться с новыми вызовами, которые потребуют пересмотра весьма тщательно выстроенной системы.

Россия: выходить нельзя остаться

Россия, выйдя из Болонской системы, попала в странное положение. В настоящее время есть серьёзные ожидания перестройки высшего образования (ВО) со стороны общественности, внедрения в высшую школу чего-то нового или, напротив, возвращения к старому. Однако с учётом гибкости и многовариантности БС придумать это новое крайне сложно, а возвращение к старому весьма проблематично.

Переход к «полномасштабному» специалитету, т.е. возвращение к старой советской модели ВО, сразу же отсёк бы российские вузы от мирового рынка образования (у России уже возникли трудности, например, с программами двойных дипломов), в том числе лишили бы их возможности обучать подавляющее большинство студентов из дружественных стран. Именно эти студенты составляют примерно 99% от численности иностранных студентов в России⁵. Соответственно, такая мера сразу же вызвала сомнения,

³ <https://knoema.com/atlas/Germany> и <https://knoema.com/atlas/France> (дата обращения: 3 мая 2023 г.).

⁴ EdTech (от англ. education — «образование» и technology — «технологии») — проекты в области новых образовательных технологий. EdTech состоит из: курсов и интернет-школ, систем, оптимизирующих обучение, площадок, на которых производится и регулируется массовое обучение, инноваций для традиционных организаций, осуществляющих образовательный процесс, VR-тренажёров (<https://gb.ru/blog/edtech/>) (дата обращения: 3 мая 2023 г.).

⁵ Росстат. Российский статистический ежегодник 2022. С. 210. https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Ejgodnik_2022.pdf (дата обращения: 11 апреля 2023 г.).

поскольку это означает потерю значительного объёма «мягкой силы» и развития в ближайшие годы технико-технологического сотрудничества с теми же Казахстаном, Китаем, Индией или многими африканскими странами. Кроме того, это сужает возможности привлечения в экономику России молодых образованных кадров из числа иностранных граждан, которые оканчивают российские вузы, а численность российской молодёжи по демографическим причинам в ближайшие годы будет сокращаться⁶. Отказ от магистратуры привёл бы к трудностям развития сетевого взаимодействия с университетами дружественных стран, а следовательно, лишил бы Россию доступа к научным базам данных, который в силу введённых санкций в настоящее время для неё закрыт. Таким образом, магистратуру в России приходится сохранять по достаточно веским причинам, и об этом уже объявлено. Но не менее важно сохранить и бакалавриат, поскольку основной поток как иностранных, так и российских платных студентов идёт именно на бакалаврские программы.

Следующим ограничителем на преобразование российской системы высшего образования в новое состояние является финансовый.

Среди профессорско-преподавательского состава вузов распространено мнение, что отказ от бакалавриата и полный переход к специалитету (пятилетней подготовки кадров) увеличит бюджетное финансирование высших учебных заведений. Считается, что бюджет будет оплачивать 5 лет обучения студентов, а не 4+2, при которых поступление выпускников бакалаврских программ в магистратуру ограничено, как правило, третью (максимум половиной) от их общего числа⁷. В связи с тем, что указанные выпускники поступают также в магистратуры университетов в других субъектах Российской Федерации, вузовская общественность нередко полагает, что регион из-за этого теряет молодых специалистов. При переходе же к специалитету они бы доучивались в своем вузе и с большей вероятностью оставались в этом регионе работать.

Соображение, что при введении сплошного специалитета общий объём выделяемых тому или иному вузу бюджетных средств останется прежним, федеральный бюджет на образование не увеличится, и в результате год обучения в специалитете станет просто стоить дешевле, чем ранее год обучения в бакалавриате, во внимание не принимается (точнее, это соображение отвергается, как несостоятельное). При этом увеличение приёма в специалитет может, действительно, привести к некоторому перераспределению бюджетных средств между высшими учебными заведениями, но, во-первых, оно и так происходит (бюджетные места всё больше передаются из столичных в региональные вузы⁸), а, во-вторых, это перераспределение внутри региональных вузов не будет сколько-нибудь значительным.

⁶ Росстат. Демографический прогноз до 2035 г. URL:<https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 11 апреля 2023 г.).

⁷ В 2022 г. из бакалавриата (очная форма обучения) было всего выпущено 298 103 чел., общий приём в очную магистратуру составил 163 850 чел., т.е. был больше трети выпуска из очного бакалавриата, при этом выпуск бакалавров, обучавшихся очно за счёт федерального бюджета, составил 179 235 чел., а приём в очную магистратуру за счёт средств федерального бюджета — 122 435 чел. (ВПО-1 2022 г.)

⁸ Регионы с наибольшим числом бюджетных мест. В Минобрнауки уточняют, что 73% от общего объёма бюджетных мест на 2022–2023 учебный год распределены в пользу регионов. Среди регионов-лидеров, которые получили наибольшее количество бюджетных мест первое место занимает Татарстан, где в пользу местных университетов и других образовательных учреждений распределено более 21 тыс. мест; на втором месте — Свердловская область и почти 19 699 мест, на третьем — Ростовская область с общим количеством в 19 тыс. бюджетных мест. Ещё в пятёрку вошла Новосибирская область, там на бюджет смогут претендовать 15 803 абитуриента, и Башкирия, которая получила 13 602 бюджетных места. В министерстве отмечают, что по приросту мест в университетах лидирующие позиции занимают Карачаево-Черкесия, Мурманская и Псковская области. http://www.xn--e1afbtfceus.xn--p1ai/publ/objavlenija_na_glavnoj/minobrnauki_nazvalo_regiony_lidery_po_chislu_bjudzhetnykh_mest_v_vuzakh/6-1-0-79 (дата обращения: 3 мая 2023 г.).

Третьим ограничением на преобразование действующей системы высшего образования в проектируемую новую является реакция населения. Ведь в настоящее время в среднем примерно 25% доходов вузов формируется за счёт платы населения за обучение⁹. Большинство родителей рассматривает получение высшего образования их детьми как символическую ценность, обуславливающую повышение социального статуса семьи. Это связано с тем, что в СССР еще в 1980-е гг. из 100 детей, поступивших в первый класс школы, сразу после её окончания до вуза доходило всего 8–10 детей¹⁰. Основная масса (почти 65–70%) покидала школу после 8 класса и шла учиться в профессионально-технические училища, пополняя ряды рабочего класса и служащих, а также специалистов среднего звена (но значительная часть молодежи поступала в средние специальные учебные заведения после 10 класса, т.е. уже имея полное среднее образование). Шлюзы по доступу в высшие учебные заведения были открыты в середине 1990-х гг., когда государство, не имея возможности финансировать высшую школу, допустило массированное расширение платного приёма в вузы (рис. 1).

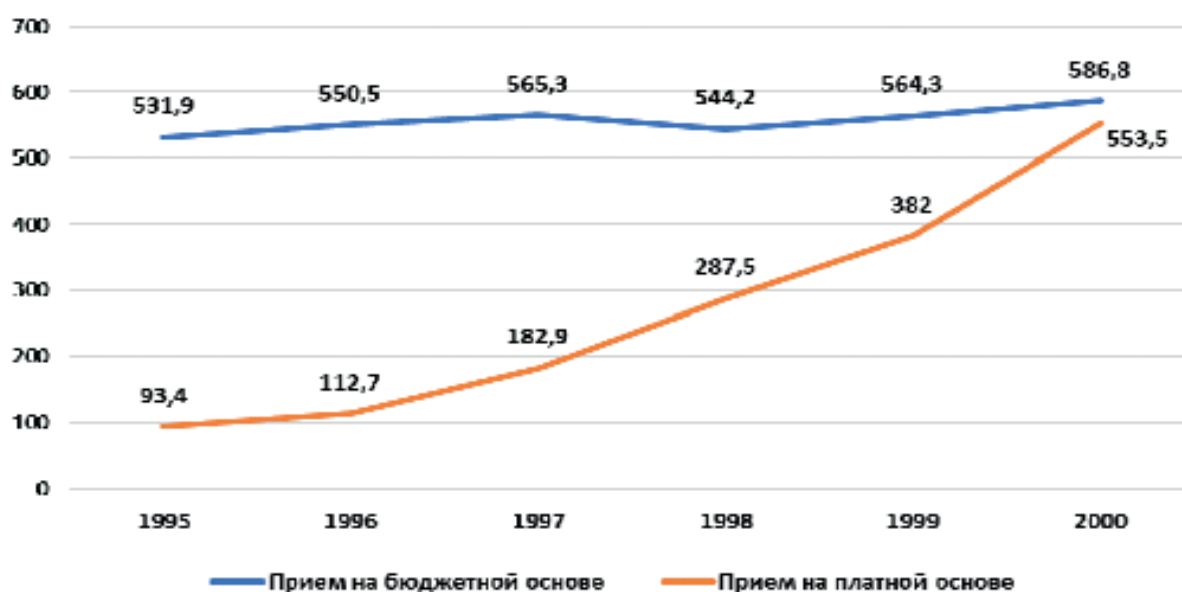


Рис. 1. Приём в государственные и муниципальные вузы на бюджетной и платной основах в 1995–2000 гг.
 Источник: Образование в Российской Федерации: Стат. сб., 2003; расчёты и график автора.

В начале 2010-х гг. до вуза сразу после школы доходило 48% тех, кто за 11 лет до этого поступил в первый класс. В 2012 г. был запущен мониторинг эффективности деятельности вузов, на основе результатов которого многие частные высшие учебные заведения, их филиалы, а также филиалы государственных вузов были закрыты. В отличие от частных неэффективные государственные вузы не ликвидировались, а присоединялись к более сильным. В итоге вузовская сеть в России значительно (практически в два раза по числу и вузов и их филиалов) сократилась (рис. 2).

⁹ См. данные ВПО-2 за 2021 г. <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>

¹⁰ Расчёты автора по данным ЦСУ СССР. До 8 класса в СССР доучивалось практически 100% детей, поступивших в первый класс (отсев был очень маленьким). После 8-го класса из школ в ПТУ и техникумы уходило 65–70% выпускников в зависимости от региона и типа поселений (в больших городах 50–55%), в 9 класс школы переходило 30–35% выпускников 8 класса. По окончании 10-го класса школы в вузы поступало 25–30% выпускников, т.е. минимум 7,5%, а максимум 10,5% тех, кто поступил в 1 класс. См. также: [Константиновский, 2008].

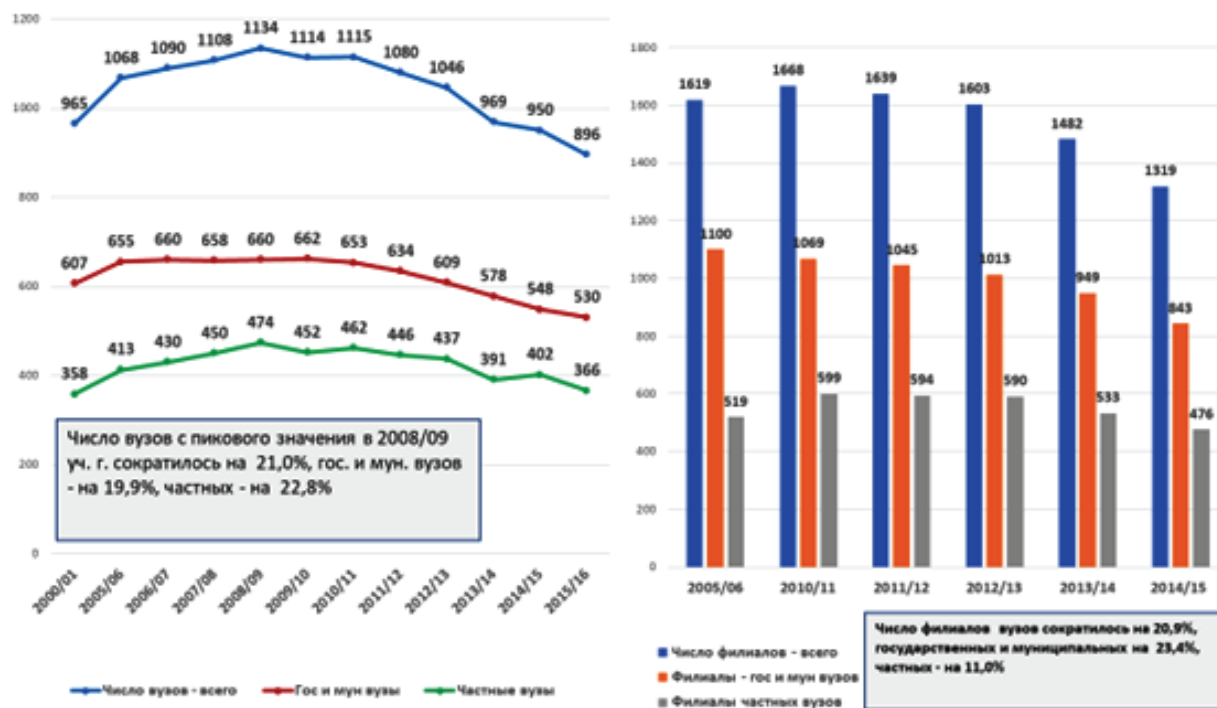


Рис. 2. Число вузов и филиалов вузов в Российской Федерации в 2000/01–2015/16 учебных годах
 Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели — URL: Статистические издания (rosstat.gov.ru). <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13205>; расчёты и графики автора

Сокращение численности молодёжи в силу демографического фактора началось с 2008 г. Поэтому сокращение вузовской сети во многом позволило обеспечить устойчивость в финансовом плане оставшихся высших учебных заведений.

За несколько лет до начала упомянутого мониторинга (в 2009 г.) в штатный режим был введён единый государственный экзамен (ЕГЭ) и совершён переход на уровневую систему высшего образования (именно уровневую, а не двухуровневую, поскольку специалитет был сохранён, но в сильно уменьшенном масштабе). Введение ЕГЭ первоначально рассматривалось населением как увеличение доступности высшего образования, прежде всего его престижного сегмента. Однако при расширении доступности высшего образования для абитуриентов из сельской местности и отдалённых территорий, доступность престижного сегмента оставалась для детей из семей с невысокими доходами по-прежнему низкой, поскольку сдать ЕГЭ на высокие баллы без репетиторов или платных курсов при вузах считалось и считается крайне сложным (рис. 3).

При этом необходимо отметить, что во многом именно гонка родителей за сдачу ЕГЭ на высокие баллы привела к тому, что поступить в вузы на бюджетные места для детей из малообеспеченных семей стало значительно труднее, а платное обучение в высшей школе для них — менее доступно. После 2014 г. с падением доходов семей начался явный разворот к поступлению молодёжи в организации среднего профессионального образования (далее — СПО). В результате в 2020 г. приём в организации СПО на программы подготовки специалистов среднего звена превысил общий приём в бакалавриат и специалитет вузов (рис. 4).

В связи с этим представляется, что увеличение срока обучения с четырёх лет (бакалавриат) до пяти лет (специалитет), вряд ли будет воспринято значительной частью населения позитивно. Тем более, что при окончании ребёнком бакалавриата символическая ценность многими семьями уже получена. Получение магистерской степени возлагается такими семьями на решение самого ребёнка и ему решать, сможет ли он самостоятельно платить за обучение в магистратуре или нет.

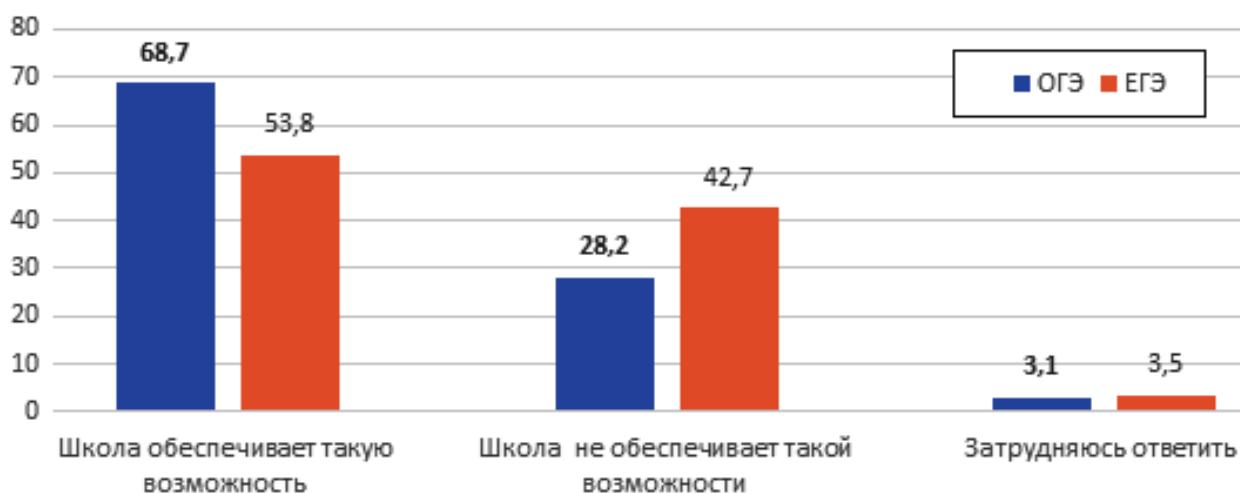


Рис. 3. Распределение ответов родителей на вопрос «Обеспечивает ли школа, в которой учится ваш ребенок, возможность сдачи экзаменов на высокие баллы без дополнительных занятий?» (2018 г., %) *Источник:* Мониторинг эффективности школы Центра экономики непрерывного образования РАНХиГС, 2018 г. <https://ipei.ranepa.ru/ru/ceno>



Рис. 4. Приём в организации СПО на программы подготовки специалистов среднего звена и в вузы на программы бакалавриата и специалитета в 2018–2020 гг.

Примечание: ПССЗ — подготовка специалистов среднего звена

Источник: Российский статистический ежегодник. Форма статистического наблюдения ВПО-1 2018, 2019, 2020. <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/129946>, <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>; расчёты и график автора

Таким образом, налицо три важных фактора, которые резко ограничивают отказ от бакалавриата и магистратуры в пользу специалитета. Соответственно, магистратура будет сохранена, при этом она может стать не только двухлетней, но для выпускников специалитета и однолетней. А доля специалитета (пятилетней подготовки), видимо, несколько увеличится, при этом бакалавриат превратится в четырёхлетний специалитет, а ныне действующая в ряде вузов интегрированная магистратура (абитуриент сразу поступает на шесть лет обучения) будет формально преобразована в шестилетний специалитет. Вместе с тем шестилетний специалитет в медицинских вузах, как был, так и сохранится, как сохранится, в них и двухлетняя ординатура.

Финансирование вузов: региональные различия

После того, как стало понятно, что резкий манёвр по замене бакалавриата и магистратуры специалитетом (пятилетней подготовкой кадров) не удастся, основной вопрос, который остается, — это вопрос о том, насколько может быть увеличена доля специалитета в бюджетном приёме в вузы и как это отразится на финансовом положении (доходах) региональных систем высшего образования. Сложность данной проблемы во многом связана с тем, что, как уже было отмечено, профессорско-преподавательский состав вузов ждал (ждёт) улучшения своего положения от введения в России «сплошного» специалитета.

Прежде всего рассмотрим, какова структура доходов государственных вузов от образовательной деятельности в России и ее субъектах. В 2020 г. структура доходов госвузов от обучения как бюджетных, так и платных студентов в бакалавриате, совокупно в специалитете и магистратуре (так устроен финансовый учёт), а также в аспирантуре имеет следующий вид (рис. 5а).

Из рис. 5а следует, что на специалитет и магистратуру приходится 33,6% общих доходов государственных вузов от обучения студентов; на бакалавриат — 61,8%, т.е. около $\frac{2}{3}$, а на аспирантуру — около 5%. При этом ситуация сильно различается по российским регионам. Например, в Москве эта структура имеет вид, представленный на рис. 5б.

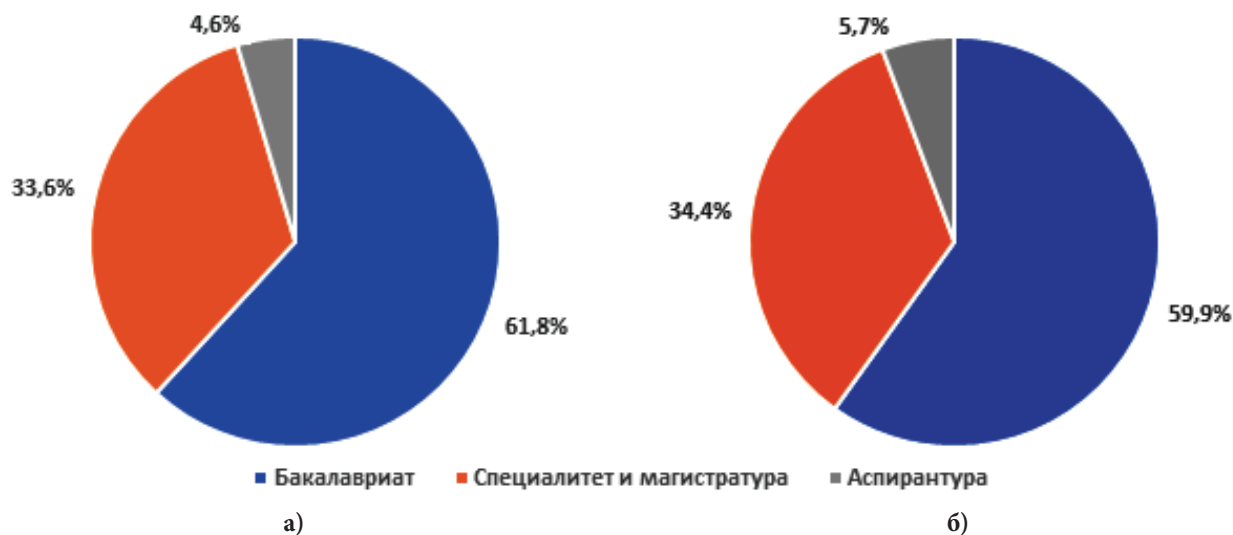


Рис. 5. а) структура доходов государственных и муниципальных вузов Российской Федерации от образовательной деятельности в бакалавриате, специалитете и магистратуре, в аспирантуре в 2020 г.; б) структура доходов государственных и муниципальных вузов Москвы от образовательной деятельности в бакалавриате, специалитете и магистратуре, в аспирантуре в 2020 г.

Источник: Форма статистического наблюдения ВПО-2 2020 г. <https://minobrnauki.gov.ru/action/stat/highed/>; расчёты и диаграмма автора.

В Москве доля доходов госвузов от специалитета и магистратуры несколько выше, чем в среднем по России (на 0,8 п.п.), а также выше доля аспирантуры — на 1,1 п.п. Соответственно, доля доходов от обучения студентов в бакалавриате на 1,9 п.п. ниже по сравнению со среднероссийским уровнем. При этом, что существенно для понимания ситуации с финансированием из федерального бюджета государственных вузов Москвы и оплатой обучения населением (платными студентами), в среднем на 1 студента приведённого бюджетного контингента¹¹ в бакалавриате из федерального

¹¹ Приведённый контингент студентов рассчитывается по формуле $a + b \times 0,25 + c \times 0,1$, где a — численность студентов очной формы обучения; b — численность студентов очно-заочной (вечерней) формы обучения; c — численность студентов заочной формы обучения.

бюджета приходилось в 2020 г. 411,8 тыс. руб./год, а на 1 приведённого бюджетного студента в специалитете и магистратуре — 388,4 тыс. руб./год. Что касается студентов, обучающихся на платных местах, то в бакалавриате на 1 студента приведённого платного контингента приходилось в среднем 303,0 тыс. руб./год, а в специалитете и магистратуре — 291,3 тыс. руб./год¹². Эти расчёты показывают, что даже в Москве значительная часть студентов, поступивших на платные места, выбирает более дешёвые программы обучения, а также заочную форму получения высшего образования. Это приводит к тому, что средняя плата за обучение данной категории студентов ниже средних расходов федерального бюджета на 1 бюджетного студента. Поэтому надеяться, что в Москве платный контингент вузов сохранится при расширении специалитета, не приходится. Увеличить численность студентов специалитета в столице можно будет только за счёт расширения числа бюджетных мест. Однако в условиях, когда бюджетные расходы на высшее образование, скорее всего, расти не будут в силу бюджетного дефицита, увеличение числа бюджетных мест в Москве как «дорогом» для федерального бюджета регионе, может происходить за счёт либо большего бюджетного приёма на очно-заочную и заочную формы обучения, либо переброски в специалитет некоторого числа бюджетных бакалаврских мест такой же стоимости¹³, так как в этом случае разница в расходах проявит себя только через четыре года, когда потребуется оплатить дополнительный год обучения. Кроме того, можно начать сокращать численность бюджетных студентов в московских магистратурах, обучение в которых стоит дороже, чем в специалитете. Тем более, что часть двухлетней магистратуры можно преобразовать в одно- или полуторалетнюю. Скорее всего, этот манёвр будет произведён за счёт «обычных» московских государственных высших учебных заведений и частных вузов, которые получали небольшое число бюджетных мест, а статусные (престижные) университеты сохраняют двухлетнюю магистратуру и сложившуюся структуру подготовки, в которой численность студентов специалитета составляла не очень большую долю (например, в МГТУ им. Н.Э. Баумана, где она была наибольшей по национальным исследовательским университетам, в 2022 г. эта доля составляла 41,8%¹⁴, т.е. меньше половины). Следует также отметить, что доля выпускников других вузов, поступивших на 1-й курс магистратуры национальных исследовательских университетов Москвы, составляет больше 25% (табл. 1).

Теперь рассмотрим аналогичную структуру доходов государственных вузов Кабардино-Балкарской Республики (КБР). В данном регионе на бакалавриат приходится 50% их доходов, на специалитет и магистратуру — 43,7, на аспирантуру — 6,3%. При этом соответствующие поступления из федерального бюджета и от населения составляют на 1 студента приведённого контингента (бюджетного или платного) в бакалавриате, соответственно, 141,5 и 136,4 тыс. руб./год, а в специалитете и магистратуре — 167,1 и 165,7 тыс. руб./год. Как видим, здесь различия между тем, что выделяет федеральный бюджет, и тем, что платит население минимальны, но весьма велика разница в сравнении с аналогичными показателями для Москвы — подготовка кадров

¹² Высокая стоимость обучения студентов в бакалавриате, специалитете и магистратуре в вузах Москвы и для федерального бюджета, и для населения обусловлена требованием Указа Президента России № 597 от 7 мая 2012 г., согласно которому средняя заработная плата профессорско-преподавательского состава (ППС) вузов должна составлять не менее 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе.

¹³ Нормативы бюджетного финансирования в бакалавриате и специалитете совпадают, если студенты бакалавриата и специалитета учатся на программах одной и той же стоимостной группы. Стоимостная группа 1 — это программы, которые не требуют учебно-лабораторного оборудования, группа 2 — программы, требующие использования несложного учебно-лабораторного оборудования, группа 3 — требующие специфического (сложного) учебно-лабораторного оборудования или являющиеся трудоёмкими (например, подготовка музыкантов)

¹⁴ Данные Мониторинга эффективности деятельности вузов 2022 г. URL: <https://monitoring.miccedu.ru/?m=vpo>

Таблица 1
Показатели деятельности национальных исследовательских университетов, расположенных в Москве, 2022 г.

Название вуза	Удельный вес НИОКР, выполненный собственными силами, %	Доля выпускников других вузов, принятых на 1-й курс магистратуры, %	Доля студентов бакалавриата в общей численности студентов, %	Доля студентов магистратуры в общей численности студентов, %	Численность студентов (чел.) / приведённый контингент (чел.)	Общий доход в расчёте на 1 студента приведённого контингента, тыс. руб.	Доход от образовательной деятельности на 1 студента приведённого контингента, тыс. руб.
МФТИ (НИУ)	91,2	37,6	66,2	33,0	7 664	1363,4	581,9
НИТУ «МИСиС»	90,7	32,1	70,1	29,9	8 624 / 8 436	826,56	392,7
НИЯУ «МИФИ»	94,4	66,1	53,0	26,9	6 059 / 5 881	1 112,02	470,3
НИУ «МИЭТ»	90,8	11,5	82,0	16,9	4 849 / 4 717	985,9	373,8
НИУ ВШЭ	95,7	68,5	70,8	28,2	37 856 / 37 068	747,8	498,6
НИУ МАИ	93,1	35,6	58,6	14,6	18 001 / 16 338	645,8	398,1
НИУ МГСУ (МИСИ)	99,8	30,4	73,6	16,9	12080 / 10 882	486,2	284,4
МГТУ им. Н.Э. Баумана	83,6	25,7	48,0	10,2	22 566	681,8	420,5
НИУ «МЭИ»	81,6	27,7	84,7	14,1	17 837 / 13 711	581,9	341,1
РНИМУ им. Н.И. Пирогова	93,6	-			10 003 / 8 748	1 555,7	448,5
РГУ нефти и газа (НИУ)	94,7	33,8	62,4	22,9	9 489	715,6	427,2

Источник: Информационно-аналитические материалы по результатам мониторинга деятельности образовательных организаций высшего образования (Мониторинг эффективности деятельности вузов 2022). URL: <https://monitoring.miscedu.ru/?m=uro> (дата обращения: 11.04.2023).

в КБР стоит намного дешевле для государства (федерального бюджета). Что касается населения, то, в сопоставлении с его доходами, разница практически не наблюдается. Но «дешевизна» подготовки кадров для федерального бюджета в регионах по сравнению со столицами объясняет тот факт, что с 2020 г. идёт процесс передачи дополнительных бюджетных мест в государственные вузы субъектов Российской Федерации. Именно в этих регионах существует потенциал расширения бюджетного приёма в специалитет, что компенсирует высшим учебным заведениям падение доходов от сокращения численности платных студентов. Проблема только в том, что качество подготовки кадров в этих регионах будет невысоким.

Третий пример относится к Тверской области. В этом регионе структура доходов государственных вузов выглядит следующим образом: бакалавриат приносит чуть меньше половины доходов от обучения студентов — 49,3%, специалитет и магистратура вместе — 44,3, а аспирантура — 6,4%. При этом в указанной области федеральный бюджет тратит на 1 студента приведённого бюджетного контингента в бакалавриате заметно меньше, чем на 1 студента аналогичного контингента в специалитете и магистратуре — 142,1 и 174,7 тыс. руб./год, соответственно. Доходы же государственных вузов Тверской области от платных студентов в специалитете и магистратуре в расчёте на 1 студента приведённого платного контингента, напротив, меньше, чем в бакалавриате; 101,0 тыс. руб./год по сравнению со 139,0 тыс. руб./год. Здесь существенно расширить бюджетный прием в специалитет, сокращая прием в бакалавриат и магистратуру, не удастся, поскольку это приведёт к значительному увеличению расходов федерального бюджета. При этом население пока явно не готово больше платить за обучение своих детей в специалитете.

В Рязанской области наблюдается иная ситуация по сравнению с Тверской областью, хотя обе они расположены в Центральном федеральном округе. Особенностью Рязанской области является то, что специалитет и магистратура в совокупности приносят государственным вузам, расположенным в этом регионе, больший доход нежели бакалавриат: 48,8 против 42,6%. Ещё одна особенность — плата населения за обучение в специалитете и магистратуре также больше по сравнению с расходами федерального бюджета в расчёте на 1 бюджетного студента приведённого контингента: 193,8 тыс. руб./год по сравнению с 173,8 тыс. руб./год (это редкость — как правило, федеральный бюджет в расчёте на 1 бюджетного студента выделяет госвузам больше средств по сравнению со средней платой за обучение для платных студентов). В бакалавриате же положение во многом такое же, как и в Тверской области: из федерального бюджета в вуз в расчёте на 1 студента приведённого бюджетного контингента поступает 147,1 тыс. руб./год, а население платит только 128,9 тыс. руб./год. При увеличении приёма в специалитет плата за обучение для населения, скорее всего, должна будет снизиться, и у вузов Рязанской области доходы не увеличатся, а в лучшем случае останутся на прежнем уровне. Правда, распространение дистанционного формата обучения может несколько скорректировать данный прогноз. Кроме того, при падении доходов населения спрос на высшее образование может начать смещаться из столиц в регионы, где плата за образование ниже, причём значительно, по сравнению с мегаполисами. И это даёт шанс вузам Рязанской области, которая находится достаточно близко от Москвы.

Ещё одним примером может служить Смоленская область, где также доходы вузов от бакалаврских программ ниже, чем суммарно от программ специалитета и магистратуры: 45,5 и 47,7%, соответственно. Аспирантура приносит вузам указанной области 6,8% общего дохода от обучения студентов по программам высшего образования. Однако в отличие от Рязанской области в Смоленской области на 1 студента приведённого бюджетного контингента в бакалавриате приходится 174,9 тыс. руб./год, а в специалитете и магистратуре — 272,5 тыс. руб./год. При этом плата за обу-

чение составляет для платных студентов в бакалавриате в среднем 137,0 тыс. руб./год, в специалитете и магистратуре — 157,5 тыс. руб./год. Понятно, что увеличить бюджетный приём в пятилетний специалитет на очную форму обучения в вузах данной области можно в основном за счёт сокращения бюджетного приема в бакалавриат и магистратуру, но эти возможности не беспредельны. Выходом в какой-то мере может стать реализация вузами дистанционного обучения и привлечения студентов из других регионов на платные дистанционные программы. Однако это потребует дальнейшей серьёзной цифровизации вузов области, что связано с дополнительными расходами. Также надо учитывать, что во многом дистанционное обучение и так стало достаточно интенсивно использоваться в Смоленской области, особенно для студентов из Беларуси, которые в силу экономической специфики их страны в первую очередь учатся в специалитете. Была востребована этими студентами и магистратура, поскольку магистерский диплом мог быть использован ими в странах ЕС, но в новых условиях трудоустройство белорусских граждан на рынке труда Евросоюза проблематично.

Альтернативой этим мерам является увеличение бюджетного приёма в пятилетний специалитет, но одновременно произойдет снижение бюджетных расходов в расчёте на 1 бюджетного студента очной формы обучения. Это не будет отвечать надеждам ППС вузов и приведёт к определённому социальному напряжению, но иного выхода у системы высшего образования, к сожалению, не просматривается. Другими словами, или фактически придётся оставлять всё в основном, как есть, произведя лишь небольшие косметические изменения, или увеличивать бюджетный приём в специалитет, но не менять общие расходы федерального бюджета либо на каждый вуз, либо на региональную систему высшего образования, немного перераспределив внутри нее доходы между государственными высшими учебными заведениями. И первый, и второй варианты не улучшат положение вузовских преподавателей и, скорее всего, негативно скажутся на качестве высшего образования.

Следует отметить, что в университетских центрах — Свердловской, Новосибирской, Томской, Самарской, Нижегородской областях — доходы высших учебных заведений от бакалаврских программ преобладают над доходами, суммарно получаемыми от реализации программ специалитета и магистратуры. А население в настоящее время не готово увеличивать свои расходы на получение высшего образования. Поэтому расширение специалитета должно будет, как и в предыдущих примерах, оплачиваться из федерального бюджета. Если его расходы на высшее образование расти не будут, то существенно увеличить бюджетный приём в пятилетний специалитет не удастся поскольку доля собственно магистратуры в бюджетных доходах региональных вузов не очень велика, а сильно сократить бюджетный приём на востребованные населением бакалаврские программы не получится: он и так крайне ограничен. Что касается платного приёма, то население, как это было в середине 1990-х и начале 2000-х гг., скорее всего, начнёт массово переходить в частные вузы, где в основном сохранится бакалавриат под именем четырёхлетнего специалитета, а цены будут ниже по сравнению с государственными высшими учебными заведениями. Это ограничит и манёвр последних по ценам платного обучения. Поэтому выигрыш государственных вузов от такой меры не очевиден.

Факторы, которые могут существенно повлиять на конфигурацию национальной системы высшего образования и поведение населения

Объявленный переход к призыву в Вооруженные силы Российской Федерации с 21 года до 30 лет вместо призыва с 18 до 27 лет, а также обсуждаемое введение двухлетней службы для срочников (решение пока не принято), может оказать на систему высшего

образования значительно большее воздействие, чем все изменения, связанные с выходом России из БС. Этот процесс ещё только начинается, и его контуры проявлены не в полной мере. Потому об изменениях в высшем образовании, обусловленных данными мерами, можно говорить только предположительно. Тем не менее продолжительность специальной военной операции (далее — СВО), призывной возраст и сроки службы в рядах ВС РФ выраженно повлияют на образовательные стратегии российских семей с сыновьями, и это влияние затронет и старшую школу. Следует учитывать, что население, не готовое в нынешних условиях платить за пятилетний специалитет, может резко изменить своё поведение, если эти условия начнут меняться и их трансформация будет во многом носить с точки зрения семей витальный характер.

С 2014 г. поступление молодёжи в вузы сокращается, а растёт в организации среднего профессионального образования (СПО) на программы подготовки специалистов среднего звена. В разных регионах в настоящее время 50–55% выпускников 9-го класса школ уходят учиться в систему СПО. При увеличении до двух лет срочной службы в ВС РФ без изменения сроков призывного возраста можно было ожидать, что вырастет поток юношей в 10-е классы школ, чтобы избежать призыва путем поступления на очную форму обучения в высшие учебные заведения сразу после получения среднего общего образования. Дело в том, что население России традиционно плохо относится к двухлетней службе по призыву из-за возникновения в армии так называемой «дедовщины». При этом приток юношей в организации СПО сократился бы, поскольку по российскому законодательству даётся только одна отсрочка по образованию от службы в армии по призыву. Повышение возраста призыва в ВС РФ вполне возможно поменяет эту стратегию: тогда юноши после окончания 9-го класса смогут безбоязненно переходить в организации СПО, а после выпуска из них поступать в вузы на очную форму обучения. Если же оканчивать 11 классов, то при поступлении в вуз сразу после школы окончание бакалавриата придётся как раз на возраст в 21 или 22 года. Поэтому стратегия юношей может измениться: они либо сразу после школы выйдут на рынок труда, чтобы в 20 лет поступать в высшие учебные заведения на очную форму, либо пойдут учиться в организации СПО на двухлетние программы подготовки специалистов среднего звена, а затем будут опять-таки стремиться попасть в вуз. При этом, если до предполагаемых изменений в призыве, выпускники колледжей — юноши в основном поступали в вузы на заочную форму обучения (редко — на очно-заочную), то теперь это станет «женским путём»: молодые люди будут предпочитать учиться очно. Более того, в России может произойти разделение на «женскую» учёбу в бакалавриате и «мужскую» в специалитете. После окончания специалитета юноши, если это будет допускаться, предпочтут идти в двухлетнюю магистратуру, а потом и в аспирантуру. При этом юношами из семей невысокого дохода будут востребованы магистратуры и аспирантуры вузов, расположенных в «дешёвых» российских регионах, — Рязанская и Смоленская области могут служить примером таких субъектов Российской Федерации.

Будут ли такие длительные образовательные траектории развиваться при однолетнем призыве сказать трудно, но при двухлетнем — очень вероятно. Итак, получаем следующий образовательный трек для юношей: 9-й класс — длинные программы СПО (3–4 года учёбы в зависимости от возраста окончания 9 класса) — поступление в вуз на очную форму обучения (в 20 лет) и при невозможности поступить на бюджетное место, поступление на платной основе в вузы «дешёвых» регионов на «дешёвые» специальности в специалитете (5 лет обучения, в 25 лет окончание специалитета), затем 2 года очной магистратуры (при такой возможности её окончание в 27 лет, или однолетняя магистратура, тогда окончание в 26 лет), которая будет совмещаться с работой, а затем и аспирантура (окончание в 30 лет при двухлетней магистратуре и в 29 лет — при однолетней). В результате получаем весьма длительные образовательные траектории с задействова-

нием «дешёвых» программ «дешевых» вузов в «дешёвых» регионах, особенно — в близких к столицам или к другим мегаполисам — Екатеринбург, Новосибирску и т.п. При этом возможно движение, например, из Москвы в Новосибирск в сильные вузы, но, тем не менее, более «дешёвые» по сравнению с обучением в московских высших учебных заведениях. Магистратуры и аспирантуры вузов, например, Тульской или Ленинградской областей могут оказаться востребованы жителями Москвы и Санкт-Петербурга не только из-за их сравнительной дешевизны, но и из-за близости к столицам, где молодые люди будут устраиваться на работу. Что касается спроса на разные программы, то получившие инженерные специальности юноши в магистратуре могут выбирать, скажем, психологию или что-то подобное (если это не будет запрещено). Качество подготовки будет далеко не самым главным критерием выбора высшего учебного заведения или магистерской (аспирантской) программы.

Как будут выстраиваться «женские» траектории обучения, сказать сложно, но гендерные перекосы в вузах и на различных программах (направлениях подготовки/специальностях) явно возникнут и будут значительными. И общая конфигурация национальной системы высшего образования в России может приобрести весьма неожиданный вид по сравнению с той, которая в настоящее время обсуждается. Попытки привести её в надлежащую, с точки зрения разработчиков, форму очень вероятно столкнутся с выраженным сопротивлением населения. Вместе с тем многим региональным вузам, как государственным, так и частным это будет крайне выгодно, поэтому высшие учебные заведения станут поддерживать население, которое в своём поведении будет исходить не из представлений о гармоничности и сбалансированности развития системы высшего образования, а из узко прагматических задач по обеспечению длинных образовательных траекторий для юношей. При этом значительная часть населения будет готова платить за свой выбор, пусть и немного. Именно поэтому сопротивление семей намерениям чиновников будет выгодно высшим учебным заведениям, особенно расположенным в «дешёвых» регионах, поскольку они получают дополнительный контингент платных студентов. В итоге ППС этих вузов сочтёт, что переход на национальную систему высшего образования и увеличение объёма пятилетней подготовки кадров дало положительный экономический эффект для развития высшего образования. Вопросы его качества будут в данном случае играть второстепенную роль. Но, как уже было отмечено, юноши из Москвы и Санкт-Петербурга могут начать поступать в сильные (статусные, престижные) региональные вузы. А ведь до последнего времени образовательная миграция сильных выпускников школ (средний балл ЕГЭ выше 80 баллов) была направлена прежде всего именно в московские и питерские высшие учебные заведения. Это означает, что в определённых вузах и регионах качество образования может и повыситься.

При прекращении СВО, но при сохранении однолетней срочной службы изменение призывного возраста также окажет воздействие на образовательный выбор населения, но он будет несколько иным, чем в рассмотренном выше случае. Массовый переход молодёжи в организации СПО был продиктован, как уже было сказано, её стремлением как можно быстрее выйти на рынок труда и начать зарабатывать. Изменение возраста призыва на срочную службу, скорее всего, несколько скорректирует данную стратегию, поскольку на неё может негативно среагировать работодатель.

Если в прежних условиях юноши после окончания колледжей в 18 или 19 лет уходили служить в армию, а после года службы, даже поступив в вуз на очно-заочную или заочную формы обучения, начинали работать, то с повышением возраста призыва работодатель может воздерживаться от приёма их на работу. Это будет обусловлено тем, что молодых людей надо доучивать, адаптировать к коллективу, что требует времени и дополнительных затрат. А молодой работник очень быстро уйдёт служить

в армию и не известно, вернётся ли обратно, и на его место надо брать новичка, доучивать и т.п. Соответственно, работодателю намного целесообразнее будет брать на работу тех юношей, кто уже отслужил, т.е. в возрасте 22 года и старше. Это означает, что между окончанием колледжа и службой в армии образуется зазор в 2–3 года, когда молодые люди не смогут нормально трудиться и зарабатывать, что было главным мотивом по переходу выпускников 9-го класса в систему СПО. Будут ли эти юноши доучиваться в школе или все уходить в колледжи и два–три года до армии работать в теневом секторе, перебиваясь случайными заработками, в настоящее время сказать трудно. Но очевидно, что рынок труда будет существенно трансформирован. Возможно, новый уровень профессионального образования — «Профессионалитет» — с ускоренной подготовкой рабочих кадров в системе СПО и тесным взаимодействием колледжей с работодателями получит определённые преимущества за счёт и более раннего (в 17 лет) выхода выпускников на рынок труда, и практически полного включения обучающихся в коллектив предприятия на стадии обучения. Но и здесь существуют весьма серьёзные нормативные ограничения, которые нужно будет устранить, чтобы данный проект стал оправдывать себя.

Более вероятно, что вырастет поток юношей, ориентирующихся на те программы подготовки кадров в организациях СПО, которые с высокой вероятностью будут позволять получить рабочее место на предприятиях или в организациях, способных обеспечить бронь от призыва. Это приведёт (может привести) или к существенному сдвигу в структуре подготовки кадров в системе СПО и созданию дефицита кадров в таких областях, как экономика, управление и т.п., или к приобретению этими областями ярко выраженного «женского лица». (При переходе к двухлетней службе по призыву такой перекоп в выборе специальностей/профессий в системе СПО также вполне вероятен.) Другой вариант предполагает поступление после окончания организации СПО в вуз на очную форму обучения в пятилетний специалитет, если удастся поступить на бюджет, либо на в четырёхлетний специалитет (т.е. бакалавриат) на «дешёвую» платную программу, при этом работая по профессии/специальности, полученной в системе СПО. По окончании учёбы в вузе в этой траектории вполне возможна служба в армии в течение одного года и, скорее всего, возвращение после неё на прежнее место работы, но на более высокую должность.

Для юношей — выпускников 11-го класса ситуация с переходом в организации СПО будет более благоприятной, поскольку они сразу после окончания колледжа смогут поступать в вуз на очную форму обучения или идти в армию на один год с тем, чтобы после службы по призыву выходить на рынок труда. При поступлении в вуз по окончании 11-го класса школы четырёхлетний специалитет они окончат в 21 или 22 года, и это мало изменит для них ситуацию по сравнению с нынешней или прошлых нескольких лет. Если же СВО затянется, то образовательные стратегии многих семей, имеющих мальчиков, будут строиться по образцу длинных образовательных траекторий, рассмотренных в варианте с двухлетней службой по призыву.

Заключение

Выход России из Болонского процесса сам по себе мало что мог изменить в российской системе высшего образования. Именно поэтому выработка национальной ее конфигурации тянется уже больше года. В сложившихся условиях и при имеющихся внешних ограничениях перейти к специалитету и даже существенно увеличить его масштабы, по всей видимости, не удастся. Поэтому более серьёзной проблемой для сильных российских университетов стал разрыв наработанных связей с высшими учебными заведениями

недружественных стран и необходимость переориентировать сетевое взаимодействие на вузы дружественных государств. Выбор новых партнёров займет несколько лет, при этом выгоды для России в этом взаимодействии не столь очевидны, как в случаях с прежними контрагентами, если учитывать качество образовательных программ и уровень научных исследований. Тем не менее указанные партнёрства необходимо будет выстраивать, поскольку иначе российские вузы потеряют доступ ко многим научным базам, а также к новым образовательным и научным технологиям.

В то же время в ситуации нарастающей неопределённости будущего, принятых и/или объявленных решений, касающихся призыва молодых людей в Вооружённые силы Российской Федерации, поведение населения, связанное с выбором профессионального (среднего профессионального или высшего) образования может резко измениться. Это заставит систему высшего образования и её региональные подсистемы, каждый вуз достаточно серьёзно менять подходы к политике бюджетного и платного приёма, а также к структуре подготовки кадров. Очень вероятно, что население начнёт формировать предельно длинные образовательные траектории для юношей, а образовательные траектории для девушек будут значительно короче. В высшем образовании в итоге возникнет выраженный гендерный дисбаланс, который впоследствии будет спроецирован на российский рынок труда.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Байденко В.И. (2003). *Болонский процесс: нарастающая динамика и многообразие: документы международных форумов и мнения европейских экспертов* [Baidenko V. (2003) Bologna process: growing dynamics and diversity (documents of international forums and opinions of European experts)]. — М.: РочНОУ.
- Константиновский Д.К. (2008). *Неравенство в образовании. Опыт социологического исследования жизненного старта российской молодежи (1960-е годы — начало 2000-х)* [Konstantinovskiy D.K. (2008). Inequality in education. The experience of a sociological study of the life start of Russian youth (1960s — early 2000s)]. — М.: Центр социального прогнозирования (http://www.isras.ru/files/File/Konstantinovskiy_001_552_two-2.pdf) (дата обращения: 3 мая 2023 г.).
- Галичин В.А., Карпучина Е.А., Матвеев В.В., Сугакова А.П. (2009). *Академическая мобильность в условиях интернационализации образования* [Galichin V., Karpukhina E., Matveev V., Sugakova A (2009). Academic mobility in the context of internationalization of education] — М.: Университетская книга.
- Золотарева Е.В. (2017). *Реформирование высшего образования в Великобритании: нормативно-ценностный аспект* [Zolotareva E. (2017). Reforming higher education in the UK: normative and value aspect] // Высшее образование в России. №208 (1). С. 156–168.
- Ларионова М.В. (2006). *Сотрудничество в сфере образования в Европе: нормативная основа, методы и инструменты кооперации* [Larionova M. (2006). Cooperation in the field of education in Europe: the normative framework, methods and tools of cooperation]. — М.: Университетская книга; Логос.
- Мир в цифрах (2014). Краткий стат. сб. [World in numbers (2014). Brief statistical compendium] — М.: Олимп-Бизнес.
- Образование в Российской Федерации: Стат. сб. (2003). [Education in the Russian Federation. Statistical compendium (2003)]. — URL: Education in the Russian Federation. Statistical collection. Federal educational portal — ECONOMY, SOCIOLOGY, MANAGEMENT (hse.ru).]. — URL: Образование в Российской Федерации. Статистический сборник. Федеральный образовательный портал — ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ, МЕНЕДЖМЕНТ (hse.ru).
- Регионы России. Социально-экономические показатели / Федеральная служба государственной статистики. [Regions of Russia. Socio-economic indicators // Federal State Statistics Service]. — URL: Статистические издания. <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204>
- Российский статистический ежегодник / Федеральная служба государственной статистики. [Russian Statistical Yearbook // Federal State Statistics Service]. — URL: Статистические издания. <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/12994>
- Ткач Г.Ф., Филиппов В.М., Чистохвалов В.Н. (2008). *Тенденции развития и реформы образования в мире. Учебное пособие* [Tkach G., Filippov V., Chistokhvalov V. (2008). Trends in the development and reform of education in the world. Tutorial]. — М.: РУДН.

Клячко Татьяна Львовна

tlk@ranepa.ru

Tatiana Klyachko

Doctor of sciences (Economics), professor, Russian Academy of National Economy and Public Administration, National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia

tlk@ranepa.ru

THE RUSSIAN SYSTEM OF HIGHER EDUCATION IS AT A TURNING POINT

Abstract. The article deals with the problems associated with Russia's withdrawal from the Bologna system. The possible limits and consequences of the transformation of the existing Russian system of higher education into a new one by 2022 are shown, as well as the reaction of the population of various regions of the country to the proposed changes, including changes related to raising the age of conscription for military service. Based on the structure of income of universities from educational activities and the amount of tuition fees in different regions of Russia, the most probable shifts in the student preparation structure, the distribution of budget places across the country are analyzed. In addition, the readiness of residents of Moscow and St. Petersburg to go to study at universities in other large cities of the country was considered.

Keywords: *Bologna system, higher education, universities, university income, educational strategies of the population, educational trajectories.*

JEL: O20, O21, O22, O28.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

А.В. Одинцова

*д.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт экономики РАН
(Москва)*

МЕСТНОЕ СООБЩЕСТВО: ПРОБЛЕМА ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Стратегической целью пространственного развития Российской Федерации является обеспечение его устойчивости и сбалансированности. Изучение отечественного и мирового опыта показывает, что важнейшей составляющей, обеспечивающей устойчивость, является институт местного самоуправления. За последнее время в Российской Федерации принято немало нормативно-законодательных актов, позволяющих говорить о продолжающемся реформировании местного самоуправления в качестве одной из составляющих пространственного развития страны. Вместе с тем до сих пор не решён однозначно основополагающий вопрос о местных сообществах в качестве субъектов местного самоуправления. В статье обосновывается некорректность положения о том, что местное сообщество — просто население, проживающее на соответствующей территории. Делается вывод, что местные сообщества — это историческая категория; местные сообщества возникают на определённой стадии развития социально-территориальных общностей и представляют собой основополагающую категорию для понимания самой сущности местного самоуправления.

Ключевые слова: *местная власть, местное самоуправление, местное сообщество, муниципальное образование, публичная власть.*

JEL: A11, B40, R10, R50

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_52_63

© А.В. Одинцова

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Одинцова А.В. Местное сообщество: проблема институционализации // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 52–63. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_52_63.*

FOR CITATION: *Odintsova A.V. Local Self-Government: Problems of Institutionalization // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 52–63. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_52_63.*

Трансформации в конституционно-правовом пространстве местного самоуправления

За последнее время в институциональном пространстве местного самоуправления произошёл ряд трансформаций. Изменения, зафиксированные на уровне его конституционного и нормативно-правового регулирования, на первый взгляд представляют собой серьёзные новации, реализация которых должна существенно изменить место муниципальной составляющей в системе федеративных отношений Российской Федерации.

Первым в ряду отмеченных трансформаций стало конституционное признание местного самоуправления в качестве одного из элементов общей системы публичной власти, направленное на укрепление взаимодействия между различными её уровнями. Принятое в 1990-х гг. положение об отделении органов местного самоуправления от системы органов

государственной власти, несмотря на содержащиеся в нём общедемократические начала, со временем показало свою противоречивость. Более того, подобная обособленность стала рассматриваться в качестве основной причины нарастающих финансово-экономических проблем местного самоуправления и, как следствие, проблем в образовании, здравоохранении и пр. Да и разнообразие (пускай и непрерывно сокращающееся) в моделях организации местного самоуправления не обеспечивало необходимой ясности и прозрачности в системе федеративных отношений.

Указанные проблемы и стали одной из причин конституционной реформы, важнейшей составляющей которой стало усиление вертикали публичной власти и унификации системы местного самоуправления.

Пересмотр гл. 8 Конституции Российской Федерации привёл в том числе к отказу от положения, согласно которому местное самоуправление осуществляется с учётом исторических и иных местных традиций. Были существенно расширены и полномочия федерального центра в сфере местного самоуправления. Это и определение видов муниципальных образований, в которых осуществляется местное самоуправление, и возможность для органов государственной власти участвовать в формировании органов местного самоуправления, назначении на должность и освобождении от должности его должностных лиц.

Следует отметить, что сам по себе принцип единства публичной власти неслучаен и предполагает взаимодействие её составляющих в целях наиболее эффективного решения стоящих перед ними задач в интересах населения. Это, собственно, и зафиксировано в ст. 132 Конституции РФ. К тому же, в ст. 130 сохраняется и ссылка на самостоятельность населения в решении вопросов местного значения, так же как и в вопросах владения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью.

При всей кажущейся новизне подобного положения следует напомнить, что ещё в 1997 г. Конституционный Суд РФ в своём Постановлении, касающемся проверки конституционности Закона Удмуртской Республики от 17 апреля 1996 г. «О системе органов государственной власти в Удмуртской Республике» (Постановление от 24 января 1997 г. №1-П) рассматривал местное самоуправление в качестве уровня публичной власти¹. И это неудивительно, так как местное самоуправление, несмотря на конституционный тезис о невхождении органов местного самоуправления в систему органов государственной власти, всегда зависело от региональных и федеральных органов (притом не только в экономическом отношении).

Таким образом, включение местного самоуправления в единую систему публичной власти содержит две составляющие. С одной стороны, отказ от принципа невключённости органов местного самоуправления в систему органов государственной власти можно рассматривать как попытку ограничения демократических начал местного самоуправления. С другой стороны, сохраняющееся право населения самостоятельно решать вопросы местного значения в целом отвечает принципу субсидиарности и должно быть гарантией и местного самоуправления в целом.

К тому же сама категория «публичная власть» (с учётом мирового опыта) охватывает, помимо институтов государственной (федеральной и региональной) и муниципаль-

¹ Территориальные единицы иного уровня, а именно: город районного подчинения, другие городские и сельские поселения в районах, а также прочие городские поселения (части города, его районы, жилые комплексы) в городах республиканского значения не имеют такого статуса. Поэтому в таких территориальных единицах не могут быть созданы органы представительной и исполнительной государственной власти. На этом уровне публичная власть осуществляется посредством местного самоуправления и его органов, не входящих в систему органов государственной власти (Постановление Конституционного Суда РФ от 24.01.1997 №1-П «По делу о проверке конституционности Закона Удмуртской Республики от 17 апреля 1996 года «О системе органов государственной власти в Удмуртской Республике» // Постановление КС РФ от 24.01.1997 №1-П. База Консультант Плюс. URL: <https://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=23118#RQlhVbTCrxfbuW00> (дата обращения :10.04.2023).

ной власти так же и институты, где субъектами являются местные сообщества или проживающее на соответствующей территории население. Ведь местная власть всегда рассматривалась в качестве своеобразного промежуточного уровня, соединяющего государственную власть и власть гражданского общества.

С учётом вышесказанного, включение местного самоуправления в единую систему публичной власти само по себе не может в корне изменить сложившийся статус-кво в системе федеративных отношений. Что подтвердил и Конституционный Суд в своей констатации того, что рассматриваемые конституционные изменения не отрицают самостоятельности местного самоуправления в пределах его полномочий и не свидетельствуют о вхождении органов местного самоуправления в систему органов государственной власти.

Однако принятый в развитие положения о единстве системы публичной власти и ныне обсуждаемый проект Закона № 40361-8 «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»², на наш взгляд, усиливает первую из выделенных выше составляющих, связанную с ограничением прав муниципальных образований.

Прежде всего предусмотренный всеобщий переход от двухуровневой (район — поселения) к одноуровневой модели местного самоуправления полностью лишает субъекты Российской Федерации самостоятельности в сфере организации и определения моделей местного самоуправления. В ст. 9 названного законопроекта отмечается, что местное самоуправление в Российской Федерации осуществляется в городских и муниципальных округах, а также внутригородских территориях городов федерального значения. Такой принцип, по замыслу авторов законопроекта, позволит разрешить вечную для местного самоуправления проблему, а именно — укрепления его финансовой и социально-экономической основы. Обосновывая эффективность системы, в соответствии с которой в основе организации местного самоуправления лежит принцип привязки к населению (а не территориальный принцип, как это было ранее), авторы законопроекта предлагают систему, где низовым уровнем власти становятся не отдельные поселения (деревни и посёлки), а районы в целом. Закрепив за городскими и муниципальными округами одинаковый объём полномочий, авторы законопроекта вместе с тем предоставили региональным органам возможность забирать некоторые из полномочий конкретного муниципального образования. При этом совершать такие изъятия можно без каких-либо ссылок на необходимость учёта мнения и интересов населения.

Законопроект в определённой степени ограничивает и права глав муниципальных образований, тем самым отчасти ограничивая их легитимность. Так, обосновывая необходимость усиления ответственности глав муниципальных образований за результаты социально-экономического развития своих территорий, законопроект предусматривает возможность для субъекта Федерации отзыва главы муниципального образования в случае систематического недостижения показателей эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Среди положений, реализующих вторую из выделенных выше составляющих принципа единства публичной власти, следует отметить то, что в названном законопроекте выборы рассматриваются в качестве единственного легитимного способа формирования представительных органов муниципальных образований. Это призвано усилить демократическую природу местного самоуправления, но находится в противоречии с указанными выше критериями эффективности.

Представленный документ ориентирован на сокращение количества муниципальных образований (в качестве результата перехода к одноуровневой системе местного самоуправ-

² Законопроект № 40361-8 «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». Система обеспечения законодательной деятельности Государственной автоматизированной системы «Законотворчество» (СОЗД ГАС «Законотворчество»). URL:<https://sozd.duma.gov.ru/bill/40361-8> (дата обращения: 10.04.2023).

ления), что объясняется авторами законопроекта дефицитом финансовых и материальных ресурсов. Последний давно стал хроническим в большинстве муниципальных образований. Укрупнение муниципалитетов, как ожидается, должно привести к оптимизации расходов местных бюджетов (включая и расходы на управление). Вместе с тем, как считают многие эксперты, укрупнение муниципальных образований неизбежно вызовет отчуждение граждан от публичной власти и, как следствие, приведёт к возможной потере местного самоуправления как института на многих российских территориях. Важнейшей особенностью российского экономического пространства является преобладание в структуре муниципальных образований сельских поселений: они составляют более 80% общего количества муниципальных образований. Именно этих поселений укрупнение коснётся в первую очередь.

А ведь в мировой практике для решения проблемы финансового обеспечения местного самоуправления уже давно используется такой институт, как межмуниципальное сотрудничество. Названный институт позволяет, не ущемляя самостоятельности населения в решении местных проблем, увеличивать объём финансовых ресурсов, которые могут быть использованы на удовлетворение интересов проживающего на соседних муниципальных территориях населения. Однако в упомянутом законопроекте данных о межмуниципальном сотрудничестве нет.

Справедливости ради надо отметить, что гл. 5 законопроекта прописывает предусмотренные формы непосредственного осуществления населением местного самоуправления и участия населения в осуществлении местного самоуправления. К ним отнесены местный референдум, муниципальные выборы, сход граждан, территориальное общественное самоуправление. А к формам участия населения в осуществлении местного самоуправления — опрос, публичные слушания, общественные обсуждения, собрание граждан, инициативные проекты, выборы старосты сельского населенного пункта. Расширению взаимодействия органов местного самоуправления и жителей сельских поселений должен способствовать институт старост, которые назначаются представительным органом муниципального образования, в состав которого входит данный сельский населенный пункт по представлению схода граждан сельского населенного пункта.

Несмотря на то что институт старост существует уже достаточно давно, до сих пор нет общего подхода и механизма формирования данного института. В разных регионах действуют свои региональные положения об избрании сельских представителей. Так, например, в Алтайском крае старосты сельских поселений назначаются главами поселковых советов. В Ульяновской области они назначаются губернатором и подчиняются ему, что не может обеспечить учёта мнения населения в принимаемых решениях, поскольку здесь староста фактически полностью зависит от вышестоящей (муниципальной или региональной) власти. Заслуживает внимания опыт Вологодской, Омской, Тульской областей, где ещё с 2013 г. старосты избираются местными жителями. Подобный механизм избрания обеспечивает, с одной стороны, непосредственное взаимодействие с населением, с другой — самостоятельность сельского поселения в принятии решений в сфере благоустройства и помощи жителям.

Институт старост представляет собой важный механизм, обеспечивающий взаимодействие органов местного самоуправления и населения, повышение эффективности реализации полномочий органов местного самоуправления в сельских поселениях, что в результате становится предпосылкой улучшения качества жизни населения.

Сельские старосты осуществляют работу по приёму граждан, не выезжая из села. В сфере внимания старост — работа водопровода, выпас скота общественного стада, разрешение конфликтов жителей села, помощь в работе общественных организаций, в частности Совета ветеранов. Они организуют и периодический приём населения врачом-терапевтом. Есть примеры самостоятельного решения старостами вопросов содержания дорог в селе, энергообеспечения.

Помимо отмеченных «крупных вех» в эволюции институциональных рамок местного самоуправления, можно выделить и другие новации, которые хотя непосредственно и не касаются местного самоуправления, однако являются важными составляющими формирования его нового институционального поля. Так, нельзя не упомянуть получившие достаточно широкое развитие за последнее десятилетие механизмы партисипаторного (или инициативного) бюджетирования, объединяющие в себе различные практики по решению вопросов местного значения. Все эти практики объединяют следующие черты. Во-первых, первичной является инициатива населения, которая и определяет направления расходования бюджетных средств; во-вторых, одновременное участие населения, бизнеса и организаций в софинансировании проектов, которые принимаются по инициативе граждан; в-третьих, реальный контроль со стороны населения за расходованием направляемых на реализацию проектов средств (бюджетных или привлечённых). Механизмы инициативного бюджетирования, в какой бы форме они ни реализовывались, предполагают расширение возможностей участия населения в выборе приоритетных проектов финансирования.

В целом механизмы инициативного бюджетирования являются важным фактором расширения социально-экономических основ местного самоуправления, привлечения новых групп населения — молодёжи, женщин, детей и даже людей, живущих за чертой бедности.

Наконец, надо отметить и институт стратегического планирования, субъектами которого всё активнее становятся муниципальные образования. Принятие Закона о стратегическом планировании Государственной Думой в своё время вызвало много споров по вопросу степени самостоятельности муниципальных образований в разработке и реализации своих стратегий. С одной стороны, институт стратегического планирования предполагает формирование единой вертикали «стратегирования», объединяющей в себе все три уровня федеративных отношений. С другой стороны, разработка и реализация муниципальных стратегий должна отвечать принципам самостоятельности местного самоуправления, обеспечивать реализацию интересов проживающего на соответствующих территориях населения. А вовлечение населения, также как и представителей бизнеса и всех заинтересованных сторон в практику стратегического планирования и бюджетный процесс представляет собой одну из центральных составляющих в рассматриваемом вопросе.

В современных условиях степень и формы вовлечённости всех стейкхолдеров (как физических, так и юридических лиц, заинтересованных и причастных к развитию конкретной территории) становятся показателем эффективности территориального развития, перехода от традиционного планирования развития муниципальных образований, основанного на разрабатываемых по преимуществу местными властями программам к стратегическому планированию, требующему не только разработки долгосрочных стратегий, но и вовлечения большого числа субъектов в процесс их разработки и реализации.

Изучение мирового опыта развития местного самоуправления, как и анализ результатов научных исследований по этому вопросу, показывает, что пространственное развитие в стратегическом аспекте без включения в этот процесс населения и других стейкхолдеров, реально заинтересованных в развитии данного муниципального образования, невозможно в принципе.

Таким образом, нельзя сказать, что проблемы институционализации местного самоуправления обходятся российским законодателем. Вместе с тем существует один вопрос, по которому до сих пор нет ясности в рамках существующей нормативно-правовой базы. Речь идёт о субъектах местного самоуправления, а точнее, о местных сообществах, которые во всём мире являются основными носителями права на местное самоуправление. Именно это понятие (местное сообщество) используется при описании большинства проблем, касающихся местного самоуправления.

Природа местного сообщества

Хотя правосубъектность местного населения муниципального образования де-факто и регламентируется, анализ российского законодательства показывает, что определения местного сообщества нигде не даётся. Это оказывает влияние не только на развитие местного самоуправления в целом, но и на адекватное использование принципов и механизмов стратегического планирования. Не секрет, что многие муниципальные стратегии разрабатывались без должного привлечения представителей местного сообщества к их разработке и обеспечению контроля с его стороны за их реализацией.

Несмотря на отсутствие определения понятия «муниципальное сообщество» в Конституции РФ и в действующем законодательстве, оно используется в решениях Конституционного суда РФ. Впервые население муниципальных образований было рассмотрено в качестве местного сообщества и субъекта публичной власти в Постановлении 1996 г.³. Затем такая позиция была подтверждена и в других постановлениях. В частности, в постановлениях от 02.04.2002 г. №7-П (п. 3 мотивировочной части) и от 11.11.2003 г. № 16-П (п. 2 мотивировочной части)⁴ местное самоуправление упоминается в качестве признаваемой и гарантируемой Конституцией Российской Федерации территориальной самоорганизации населения, что и «обуславливает необходимость учёта природы муниципальной власти как власти местного сообщества»⁵. Неоднократно упоминание о местных сообществах встречается и в Постановлении от 01.12.2015⁶, где муниципальная власть определяется как власть местного сообщества в качестве первичного субъекта права на местное самоуправление.

Анализ мировой практики развития местного самоуправления показывает, что местные сообщества повсеместно рассматриваются в качестве основного субъекта этой формы пространственной организации. Вместе с тем, как справедливо отмечает А.Е. Балобанов, тематика развития местных сообществ, их участия в местном самоуправлении и соответствующей практики социально-проектной и организационной работы сегодня связана с развитием и углублением понимания темы местного самоуправления как такового [Балобанов, 2000]. Мы полагаем, что в современных условиях местные сообщества представляют собой основополагающую категорию для понимания самой сущности местного самоуправления.

Важность этой категории осознают и российские законодатели. На предложения, поступающие в Комитет Госдумы по региональной политике и местному самоуправлению относительно необходимости прописать в законодательстве пространственно-тер-

³ Постановление Конституционного суда Российской Федерации от 1 февраля 1996 г. №3-П «По делу о проверке конституционности ряда положений Устава — Основного закона Читинской области. База Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_23007/ca1820d99f2c758e82d835816b28c0a34417dc33/ (дата обращения: 10.04.2023).

⁴ СЗ РФ. 2003. № 46. Ч. 2. Ст. 4509. ZakonBase.Ru. URL: <https://zakonbase.ru/content/nav/47461#:~:text=Постановление%20Конституционного%20Суда%20РФ%20от,жалобами%20заявителей%20а.Г.Злобина%20и%20ю.А.ХНАЕВА%22> (дата обращения: 10.04.2023).

⁵ П. 4 мотивировочной части Определения Конституционного Суда РФ от 11 июня 1999 г. №105-О. Информационно-правовой портал Гарант.ру URL: <https://base.garant.ru/12116624/> (дата обращения: 02.04.2023); п. 4 мотивировочной части Определения Конституционного Суда РФ от 4 ноября 1999 г. №165-О // СЗ РФ. 1999. № 51. Ст. 6362. Информационно-правовой портал Гарант.ру. URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1675994/> (дата обращения: 02.04.2023); п. 3 мотивировочной части Определения Конституционного Суда РФ от 21 февраля 2002 г. № 26-О. Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37468/ (дата обращения: 02.04.2023); п. 2 мотивировочной части Определения Конституционного Суда РФ от 18 декабря 2003 г. № 471-О // Архив КС РФ. 2003.); п. 2 мотивировочной части Определения Конституционного Суда РФ от 21 апреля 2005 г. № 239-О (дата обращения: 02.04.2023).

⁶ Постановление КС РФ от 01.12.2015 N 30-П. Юридическая информационная система «Легалакт — законы, кодексы и нормативно-правовые акты Российской Федерации». URL: <https://legalacts.ru/doc/postanovlenie-konstitutsionnogo-suda-rf-ot-01122015-n/> (дата обращения: 02.04.2023).

риториальное единство определённой части населения с учетом сущностных критериев её обособления и выделить местные сообщества в качестве самостоятельного субъекта, ссылается, например, Председатель Комитета А. Диденко. По его словам, «в законодательстве о местном самоуправлении необходимо конкретизировать не только правовой статус местных сообществ, но и принципы их организации и деятельности, порядок и механизмы их взаимодействия с органами государственной власти и органами местного самоуправления» [Косенкова, 2022].

Попытаемся разобраться, что собой представляют местные сообщества, какие факторы лежат в основе этого феномена. Анализ имеющейся литературы показывает, что полного единства по этому вопросу пока нет. Вместе с тем можно выделить общие черты, характерные для разных экспертных оценок. На основе критического анализа имеющегося массива высказываний и определений сформулируем своё видение по этому вопросу.

Прежде всего очевидно, что местное сообщество имеет территориальную (локальную) привязанность. Из этого следует и *относительная территориальная обособленность* местных сообществ. Локальная привязанность и обособленность обуславливают и следующий признак местного сообщества, а именно, *социальную идентификацию населения* относительно конкретной территории, чувство сопричастности к событиям. Подобная самоидентификация образует социальную основу местных сообществ. *Экономической основой* местных сообществ как субъекта местного самоуправления является наличие ресурсов, необходимых для удовлетворения повседневных потребностей граждан.

Подкрепление социальной основы экономической составляющей формирует собой важнейшую предпосылку для появления общих целей, совместное достижение которых и превращает население, проживающее на конкретной территории, в местное сообщество. Различные формы социального взаимодействия внутри этого сообщества становятся важной предпосылкой становления и развития местного самоуправления как особого института, обеспечивающего пространственное развитие.

С учётом этого местные сообщества следует рассматривать в качестве *исторической категории*; они возникают на определённой стадии развития социально-территориальных общностей. Это не просто территориально привязанные совокупности населения, хотя и этот признак важен. Как уже отмечалось, местные сообщества, чтобы стать таковыми, требуют, во-первых, формирования локального интереса, способного объединить население в рамках реализации общей социально-экономической стратегии, во-вторых, наличия ресурсов, необходимых для реализации (хотя бы части) своих общих интересов.

Процессы институционализации местных сообществ, с одной стороны, и развития местного самоуправления, с другой, находятся в тесном взаимодействии. Как мы отмечали, местные сообщества формируются на определенной стадии пространственного развития и требуют для своей институционализации сложившейся системы местного самоуправления. Вместе с тем, получая ресурсы для реализации своих интересов в рамках местного самоуправления, местные сообщества сами становятся фактором развития своего муниципалитета.

Подобная позиция позволяет сформулировать важный с точки зрения самой сущности местного самоуправления тезис: исходным для понимания местного самоуправления является не столько муниципальное образование и даже не население, проживающее на его территории, сколько именно местное сообщество, основу которого формирует система социальных (прежде всего, горизонтальных) отношений между людьми, которая, в свою очередь, и позволяет сформироваться общему интересу.

Местные сообщества как фактор развития местного самоуправления

В самом общем виде местное самоуправление представляет собой важнейший институт, обеспечивающий условия для удовлетворения повседневных потребностей населения, проживающего на соответствующей территории. Важнейшей особенностью, отличающей его от других территориально-привязанных институтов и форм территориального управления, является то, что в классическом понимании он соединяет в себе и объект, и субъект управления. В рамках местного самоуправления мы видим соединение публично-властных отношений и полномочий, гражданской инициативы, обусловленной специфически локальными факторами, общественной самоорганизации проживающего на конкретной территории населения и прочих форм, которые в своём единстве создают основу для удовлетворения повседневных потребностей населения.

С учётом этого главным в местном самоуправлении является не столько право населения (граждан) участвовать в выборах, сколько реальная возможность участия в разработке и реализации стратегий и программ локального социально-экономического развития, определения направлений развития муниципального образования, формирования его видения в общей структуре пространственного развития, контроле за деятельностью выбранных им органов местного самоуправления. Реализация этих возможностей и превращает население, лишь проживающее на соответствующей территории, в местное сообщество, сообща определяющее важнейшие составляющие своего собственного развития. Отсутствие институционализации местного сообщества в системе местного самоуправления и федеративных отношений в целом является серьёзным пробелом существующей правовой базы.

В постановлениях Конституционного суда РФ, на которые мы ссылались выше, определяющим для понимания местного сообщества является понятие группы людей, которые проживают (или зарегистрированы) на определённой территории. Аналогичным образом местные сообщества рассматриваются и в большинстве научных публикаций, посвящённых проблемам местного самоуправления. При этом неявно подразумевается, что такое совместное проживание автоматически обуславливает наличие общего интереса, что и позволяет говорить о местном сообществе.

Вместе с тем проживание на определённой территории является важным, но не единственным фактором, лежащим в основе формирования местных сообществ. Так, еще в 1955 г. американский социолог Дж. Гиллери, предложив сравнительный анализ существующих определений местных сообществ («коммьюнити»), выделил три составляющие, которые присутствуют в большинстве определений: общность территории, социальное взаимодействие, общие связи [Hillery, 1955]. Подобный подход оправдан, так как часто во многом формальная общность в проживании — далеко не единственный фактор формирования местных сообществ⁷, хотя часто он является определяющим.

Серьёзный фундамент для осмысления проблемы местных сообществ заложила известная американская урбанистка Дж. Джекобс в своей ставшей широко известной работе «Смерть и жизнь больших американских городов». Сосредоточив своё внимание на роли «соседского» режима коммуникации, Джекобс показала, что «тротуарные разговоры», под которыми автор понимает множество «мимолетных публичных контактов на локальном уровне — в большинстве своём случайных, в большинстве связанных с заботами дня, неизменно дозируемых самими участниками, которым никто ничего не навязывает» [Джекобс, 2011. С. 69], играют важную роль в процессе не просто формирования

⁷ Более того, возможны ситуации, когда человек не проживает на определённой территории (в городе, посёлке), но чувствует свою сопричастность к её развитию и реально участвует, например, в определении стратегических целей её развития.

местных сообществ, но и осознания ими своих истинно локальных интересов. Результатом такого рода разговоров, не предполагающих безусловного существования сильных «соседских» связей, является рост доверия между жителями города, а значит, и качества жизни.

Джекобс поставила ещё один очень важный вопрос. Согласно её логике, локальность, осознание населением себя частью местного сообщества, не является априорным свойством территории, пространства. Она требует подкрепления через разговоры, взаимодействие людей, которое в результате и приводит к осознанию населением общего локального интереса.

В ряду концепций, внёсших свой вклад в содержательную интерпретацию понятия местные сообщества, выделяется концепция близости (*proximity*). Этой теме посвящено большое количество работ. Изначально названная концепция ставила себе целью объяснить ситуацию, сложившуюся на современном этапе технического прогресса, когда транспортные и коммуникационные издержки оказывают всё меньшее влияние на экономическую сферу. Сегодня в условиях экономики, ориентированной на инновации, всё большее значение приобретают другие факторы: структуры расселения и степени локализации производственной деятельности. Речь идёт о местном (локальном) институциональном пространстве, культурной среде. Концепция близости зародилась за пределами теоретических конструкций, объясняющих закономерности развития местного самоуправления; изначально она имела во многом производственно-экономическую направленность. Одним из факторов, ставших стимулом для развития этого направления исследований, стал резкий рост интереса к проблемам развития агломераций в конце XX в. В развитие положений, заложенных ещё А. Маршаллом, появилось большое количество работ, где исследовался агломерационный эффект от концентрации субъектов экономической деятельности в рамках будущей агломерации. Речь шла о более выгодном использовании общих объектов инфраструктуры, выигрыше в стоимости рабочей силы за счёт усиления конкуренции на рынке труда, снижении стоимости товаров и услуг в результате расширения соответствующих рынков; а так же, что особенно важно в условиях инновационной переориентации экономики, об облегчении доступа к информационным ресурсам. Одним из результатов исследований этих процессов стала теория кластеров, выдвинутая М. Портером.

На сегодняшний день подходы, используемые экономикой близости, исходят из трактовки пространственного взаимодействия через влияние двух факторов: географического расстояния и общности по разнообразным факторам. В результате, помимо пространственной формы близости, сегодня выделяются: социальная близость (социальные связи, социальный капитал), институциональная (степень общности норм и правил, которыми руководствуются агенты), организационная (принадлежность к одной компании) и когнитивная (общность системы понятий, обусловленная образованием, отраслью, в которой работает тот или иной индивид). Подобную классификацию впервые предложил один из основателей эволюционной экономической географии профессор в области региональной экономики Утрехтского университета (Нидерланды) Р. Бошма [*Boschma, 2005*]. Развивая этот подход, известные французские исследователи А. Торр и А. Раллэ отмечали, что организационная близость является даже более важным фактором, способствующим обмену неявными знаниями, чем географическая близость [*Rallet, Torre, 2001. P. 147*].

Обосновывая продуктивность использования подхода в терминах экономики близости применительно к проблемам местного самоуправления, А. Торр ещё в конце XX в. отмечал, что при рассмотрении факторов экономического, в том числе регионального развития на первый план обычно выдвигают производство и инновации. Однако на местном уровне в большинстве случаев определяющее место занимает проблематика управления, или, если использовать терминологию, принятую в России, — местного самоуправления. По мнению французского учёного, это связано с тем, что на локальном уровне, процесс социально-экономического развития основан либо на принципах участия (населения

в разработке и реализации местных стратегий развития), либо на оппозиции населения органам местного управления (самоуправления) [Torre, 2018].

В дальнейшем этот подход был распространён и на исследования местного самоуправления. Так, представляет интерес история становления получившей широкое распространение во многих странах концепции local governance. В последней трети XX в. во многих западных странах заговорили о необходимости проведения реформ по децентрализации территориального управления. Речь шла об усилении самостоятельности местных органов, расширении возможностей для населения участвовать в выработке стратегии муниципального развития. Сами реформы по децентрализации прокатились по западным странам в последней трети XX в. В странах, увидевших наиболее последовательное проведение этих преобразований, сформировалось принципиально новое качество локального развития. Важнейшими проявлениями этого нового качества стало расширение доходной базы местных бюджетов, появление новых акторов локального развития; расширение возможностей формирования межтерриториальных (в том числе межмуниципальных) формирований [Одицова, 2011. С. 60–64]. Их своеобразным результатом и стало появление и широкое распространение названной концепции local governance. Помимо прочего, она отражает необходимость привлечения к муниципальному управлению всех стейкхолдеров, так или иначе заинтересованных лиц, формирования эффективной системы взаимодействия их интересов.

В рамках концепции local governance получает мощный стимул для своего развития и локальное (местное) сообщество. Именно оно становится основным субъектом, реально заинтересованным в реализации целей локального социально-экономического развития, а значит, и основным субъектом, определяющим пространственное развитие. Принципы local governance (по аналогии с принципами корпоративного управления, предполагающими учёт и внимание к интересам акционеров) основаны на своеобразном партнёрстве всех участников локального развития. Растущая вовлечённость бизнеса, населения, негосударственных структур в определение направленности развития муниципальных образований, в разработку муниципальных стратегий и программ — всё это и позволило говорить о local governance в качестве важнейшего фактора эффективного пространственного развития. Территория в этих рамках представляет собой пространство, где основным субъектом становится местное сообщество, где отдельные акторы или их группы могут иметь разные мотивы для объединения в целях достижения преимущества, которые получит каждый из членов этого местного сообщества от совместных действий.

В рамках местного сообщества имеет место, в частности, согласование интересов частных и публичных акторов вокруг конкретного проекта, разработки стратегии социально-экономического развития и её реализации. Разработанные в результате такого взаимодействия акторы стратегии отличаются тем, что они не навязываются извне, а являются результатом работы и взаимодействия внутри местного сообщества.

К слову сказать, стратегическое планирование на муниципальном уровне, переход к которому сегодня рассматривается в качестве важнейшей составляющей института стратегического планирования в целом, является (или, по крайней мере, должно быть таковым) стратегическим планированием не столько муниципальных образований, сколько местных сообществ. Ведь муниципальное образование, по своей сути, это прежде всего территория, пусть и предполагающая население, на ней проживающее. Субъектом же стратегического планирования является население территории, представители расположенного здесь бизнеса. Возможность коллективного участия населения, бизнеса и других стейкхолдеров в разработке и реализации социально-экономических стратегий муниципальных образований и превращает указанных субъектов в местное сообщество. Таким образом, своеобразным интегрирующим началом для местного сообщества становится муниципальный интерес, сконцентрированный прежде всего в желании обеспечить устойчивое и сбалансированное развитие муниципального образования.

Признание общности интересов в качестве основы местных сообществ выводит на проблему структурированности местных сообществ и, как результат, структуру самого местного самоуправления. Очевидно, что общность интересов может проявляться в разных формах.

Так, общность интересов, связанных с повседневными потребностями, заботами и интересами людей выводит на проблему территориального общественного самоуправления как наиболее простую форму местного самоуправления, основанную на самом факте совместного проживания. Деятельность различных товариществ собственников жилья, существующих сегодня во всём мире, а не только в России, решает многие вопросы повседневного проживания людей.

Однако помимо подобных жёстко привязанных к конкретному месту проживания интересов, безусловно существуют и иные, выходящие за эти границы, интересы. В результате формируются местные сообщества, в основе которых общность интересов не по факту проживания в общем доме или квартале, а на основе каких-либо иных критериев — профессиональных, экологических, гендерных и пр. В данном случае речь идёт о различных формах и видах общественных организаций граждан, деятельность которых связана со специфическими интересами.

И, наконец, существуют местные сообщества, охватывающие всех субъектов (население, бизнес, представителей общественных организаций), заинтересованных в поиске наиболее эффективных моделей развития своей территории. И хотя в подавляющем большинстве случаев речь здесь идёт о населении, проживающем на соответствующей территории, однако вполне возможны ситуации, когда понимаемые в таком смысле отдельные члены местного сообщества живут где-то по соседству или даже вдалеке от конкретной местности.

Сказанное позволяет сформулировать тезис, согласно которому местное сообщество может рассматриваться двояким образом: во-первых, как один из обособленных субъектов местного самоуправления; во-вторых, как, по сути, единый с местным самоуправлением институт. Общим между ними является наличие общего, разделяемого всеми его членами интереса; различия же связаны с различиями в задачах, которые решаются этими сообществами. Если в первом случае речь идёт о вопросах, связанных с жизнедеятельностью отдельного дома, или же интересах, например, ветеранов, то во втором основной целью является определение целей развития всей территории, участие в разработке муниципальных стратегий социально-экономического развития, контроль за их реализацией.

Институционализация местных сообществ в качестве субъекта местного самоуправления предполагает помимо прочего и чёткую определённость по этому вопросу. На сегодняшний день разные авторы и политические деятели по-разному решают этот вопрос. В одних случаях речь идет о сообществах, сформированных по узким интересам, профессиональному уровню, в других — о местном сообществе как всей совокупности проживающего на территории населения.

Расширяющийся процесс профессионализации органов местного самоуправления открывает в этом вопросе новые аспекты. С одной стороны, привлечение к работе в органах местного самоуправления профессионалов, безусловно, расширяет возможности для повышения эффективности деятельности местных институтов. С другой стороны, в условиях отказа от принципа выборности глав муниципальных образований, перехода к их назначению «сверху», массового укрупнения муниципальных образований, предусмотренного проектом нового закона о местном самоуправлении, это может привести к отказу от демократической природы местной власти. А перманентный и повсеместный дефицит финансовых ресурсов местного самоуправления ещё более усугубляет эту опасность.

Таким образом, институционализация местного самоуправления, его превращение в реальный фактор пространственного развития страны предполагает отказ от анализа

в категориях «населения» в пользу понятия «местных сообществ». Именно местное сообщество, основу которого формирует наличие общего, разделяемого всеми его составляющими интереса, способно выработать и предложить стратегию развития, основанную на использовании всей совокупности локальных ресурсов (людских, материальных, информационных и пр.). Это отвечает как интересам населения, проживающего на соответствующей территории, так и интересам сбалансированного пространственного развития страны целом.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Балобанов А.Е. (2000). Местные сообщества в местном самоуправлении как образовательная задача [Balobanov A.E. (2000). Local communities in local self-government as an educational task] // *Местные сообщества в местном самоуправлении*. — М.: МОНФ. С. 6–20.
- Джекобс Дж. (2011). *Смерть и жизнь больших американских городов* [Jacobs J. (2011). The Death and Life of Great American Cities]. — М.: Новое издательство.
- Косенкова М. (2022). Гражданские сообщества в муниципалитетах хотят закрепить законом [Kosenkova M. (2022). Civil communities in municipalities want to legislate] // *Парламентская газета*. 28 октября // <https://www.pnp.ru/top/grazhdanskie-soobshhestva-v-municipalitetakh-khotyat-zakreplit-zakonom.html> (дата обращения: 20.02.2023).
- Одинцова А.В. (2011). Пространственная экономика в работах представителей французской школы регуляции [Odintsova A.V. (2011). Spatial economics in the works of representatives of the French school of regulation] // *Пространственная экономика*. №3. С. 60–64.
- Boschma R.A. (2005). Proximity and innovation: a critical assessment // *Regional Studies*. №39 P. 61–74 DOI: 10.1080/0034340052000320887.
- Hillery G.A. (Jr.) (1955). Definitions of Community: Area of Agreement // *Rural Sociology*. Vol. 20 (June). No. 2. Pp. 111–123.
- Rallet A., Torre A. (2001). Proximite geografique ou proximite organisationnelle? Une analyse spatiale des cooperations technologiques dans les reseaux localises d'innovation // *Economie appliquee*. T.54. No. 1. Pp. 147–171. (In French).
- Torre A. (2018). Développement territorial et relations de proximité // *Revue d'Économie Régionale & Urbaine* 2018/5-6 (Décembre). Pp. 1043–1075: Développement territorial et relations de proximité | Cairn.info // <https://archive.is/5VMf1> (In French).

Одинцова Александра Владимировна

aleksod@yandex.ru

Aleksandra Odintsova

Doctor of Economic Sciences, Leading Researcher at the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences.

aleksod@yandex.ru

LOCAL SELF-GOVERNMENT: PROBLEMS OF INSTITUTIONALIZATION

Abstract. The strategic goal of spatial development of the Russian Federation is to ensure its stability and balance. The study of domestic and international experience shows that the most important component that ensures this stability is the institution of local self-government. Recently, the Russian Federation has adopted a lot of regulatory and legislative acts that allow us to talk about the ongoing reform of local self-government as one of the components of the spatial development of the country. At the same time, the fundamental issue of local communities as subjects of local self-government has not yet been clearly resolved. The article substantiates the incorrectness of the provision that a local community is just a population living in the relevant territory. It is concluded that local communities are a historical category; local communities arise at a certain stage of development of socio-territorial communities and represent a fundamental category for understanding the very essence of local self-government.

Keywords: *local government, local self-government, local community, municipal entity, public authority.*

JEL: A11, B40, R10, R50.

Г.Д. Гловели

д.э.н., профессор, Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» (Москва)

ОТ ПЕТТИ К СМИТУ: ПРОИСХОЖДЕНИЕ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ В ИСТОРИКО- НАУЧНОЙ И МИР-СИСТЕМНОЙ РЕТРОСПЕКТИВЕ

Аннотация. Статья приурочена к юбилейным датам У. Петти и А. Смита в 2023 г. и рассматривает наследие классиков английской политической экономики в контексте проблемы влияния европейской научной революции XVII в. на британскую промышленную революцию XVIII в. Выделено историческое значение расцвета британского часостроения как побочного продукта научной революции XVII в. Описаны предпосылки накопления человеческого капитала, которое было необходимо для технологического прорыва в индустриальную цивилизацию именно в Англии.

Сопоставлены различные трактовки экономистами и историками мысли рамок классической политической экономики и отношения А. Смита к промышленной революции. Отмечено предвосхищение в «Дополнениях к “Политической арифметике”» У. Петти роли инновационной часовой мануфактуры и ресурсов каменного угля как британских конкурентных преимуществ. Показано, что эволюция английской политической экономики от доктрины торгового баланса к учению А. Смита о «системе естественной свободы» отразила завоевание Англией позиции гегемона в сформировавшейся капиталистической мир-системе.

Ключевые слова: политическая экономия, политическая арифметика, научная революция XVII в., промышленная революция, человеческий капитал, мир-системная гегемония, манчестерство.

JEL: A14, B10, B12, B17, B31, N63, N73

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_64_84

© Г.Д. Гловели, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Гловели Г.Д. От Петти к Смицу: происхождение классической политэкономии в историко-научной и мир-системной ретроспективе // Вопросы теоретической экономики. 2023. № 2. С. 64–84. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_64_84.

FOR CITATION: Gloveli G.D. From Petty to Smith: The Origin of Classical Political Economy in Historical-Scientific and World-system Retrospective // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2023. No. 2. Pp. 64–84. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_64_84.

Введение к двум юбилеям: романтизм и классицизм в формировании политической экономики

На II-й квартал нынешнего года падают два знаменательных юбилея истории экономической мысли — 400-летие со дня рождения Уильяма Петти (май) и 300-летие со дня рождения Адама Смита (июнь). Примечательно, что ровно век разделяет как даты рождений Петти (1623–1687) и Смита (1723–1790), так и годы создания их главных трудов: «Политической арифметики» (1676) и «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776). Хотя судьба двух знаменитых произведений сложилась по-разному. Книга выскочки-натуровода и одного из основателей Лондонского Королевского общества сэра Уильяма Петти сначала

прошла в рукописи по английским придворным кругам, а впервые напечатана была «пиратским» способом (1681) вопреки воле автора, опасавшегося опалы за свою резко выраженную антифранцузскую позицию. Полное издание (1691) с добавлениями, написанными автором в последние годы жизни, вышло уже после смерти Петти и после «Славной революции» (1688), свергнувшей профранцузский дом Стюартов. К тому времени достоянием науки уже стали «Математические начала натуральной философии» (1687) Исаака Ньютона, а в течение 1690-х гг. вышли философско-политические трактаты Джона Локка. И прокламированный Петти в духе свершавшейся научной революции количественный подход хотя и был крупным вкладом в мощную традицию британской индуктивистской мысли, остался всё же в тени достижений младших по возрасту членов Лондонского Королевского общества.

Кроме того, прямым последователем Петти в методе и правилах «искусства аргументировать числами» применительно к «предметам, относящимся к государственному управлению», был член палаты общин британского парламента тори Ч. Давенант (1656–1714). Но он упрекал учителя в многочисленных преувеличениях и даже подтасовках [Птуха, 1945. С. 114], а сам втиснул «политическую арифметику» в узкие рамки меркантилизма («Опыт о вероятных способах, как сделать так, чтобы народ выгадал в торговом балансе», 1699). В итоге к середине XVIII в. «политическая арифметика», отождествлённая с частью меркантилистской «политической экономии», стала считаться чем-то отдалённым от познания «естественных законов». И Адам Смит в критическом пафосе против «пристрастной и притеснительной политической экономии» походя заметил, что не придаёт большой веры политической арифметике [Смит, 2007. С. 512, 635], а имя Петти не упомянул вовсе.

Фривольный Петти, преуспевший в неблаговидном стяжании богатства и титула «сэр», разбрасывался числами и блёстками оригинальных идей, перескакивая от одной злободневной проблемы к другой. В противоположность ему профессор моральной философии Смит методично готовил свой *Magnum opus* в течение четверти века. Долгое вызревание «плода» включало лекционные курсы в университете Глазго, два года плодотворного общения с лучшими умами Франции, включая первую школу «экономистов» — физиократов, и десятилетнее сосредоточение в родном городке Киркольди. Зато почти сразу после выхода «Богатство народов» снискало всеевропейскую славу. Вплоть до Российской империи распространилось признание учения книги Смита основой подлинно научной политической экономии и «руководством в созерцании государственных сил» [Румянцев, 2011. С. 290]. За регулярными переизданиями и переводами последовала влиятельная популяризация — «Трактат политической экономии» (1803) Ж.-Б. Сэя. Заглавие демонстрировало полноту переворота: политическая экономия из обоснования правительственного вмешательства в торговлю и промышленность превращалась в науку о «естественных законах» при невмешательстве государства¹.

В начале XX в. международное признание Смита «истинным творцом современной политической экономии» [Жид, Рист, 1918. С. 28] осталось таким же, как и столетием ранее. В это время знаменитый естествоиспытатель-нобелиат, натурфилософ и науковед Вильгельм Оствальд противопоставил друг другу два типа учёных-новаторов: «романтика» и «классика». Один скор в реагировании, экспансивен, порывист; склонен быстро переходить от одной области исследований к другой, прибегать к дерзким гипотезам и торопиться с выводами, подчас экстравагантными. Другой скрупулёзен, выбирает направление исследований на долгие годы, терпеливо и настойчиво углубляется в проблему, склонен не выпускать труда до тех пор, пока тот не выльется в систематичное, отделанное целое. Зато научные результаты неторопливого классика очевидны, солидны и предопределяют, куда двинутся последователи [Оствальд, 1910].

¹ Название книги Сэя («*Traité de l'économie politique*») полностью совпадало с заглавием сочинения А. де Монкретьена (1615), где впервые появилось сочетание «политическая экономия», но трактовка государственного вмешательства была противоположной.

Хотя расчётливого карьериста и прохиндея², каким был У. Петти [Taylor, 2023. Рр. 36–37], трудно назвать «романтиком» по жизни, именно таковым он проявил себя в «первом проекте экономической науки» [Ананьин, 2023. С. 14]. Зато с «классичностью» А. Смита нет никаких сомнений. И мало сказать, что его счастливая судьба состоит в полном согласии с духом своего времени, что он защищал те идеи, которые уже назрели, и поставил свой анализ им на службу [Schumpeter, 1954. Р. 180]. Смит создал систему экономических знаний, проникнутую и связанную несколькими основными началами, ставшими на целое столетие отправными пунктами не только для расхваливавшихся последователей, но и для противников [Чупров, 1918. С. 131].

Однако при этом систематическое учение Смита далеко не сразу стали называть «классической политической экономией». Более того, сам термин появился для обозначения традиции, родоначальником которой был назван не Смит, а Петти [Маркс, 1988. С. 91]. К. Маркс отыскал в раннем сочинении Петти «Трактат о налогах и сборах» зародыш трудовой теории ценности³ в ставшем знаменитом рассуждении: «Если кто-нибудь может добыть из перуанской почвы и доставить в Лондон одну унцию серебра в то же самое время, в течение которого он в состоянии произвести один бушель хлеба, то первая представляет собою естественную цену другого; если же благодаря новым, более богатым копиям он окажется в состоянии так же легко добыть две унции серебра, как прежде одну, то хлеб будет так же дешёв при цене в 10 шилл. за бушель, как прежде был при цене в 5 шилл. *caeteris paribus*». [Петти, 1940. С. 40].

О понятии «классическая политическая экономия»

Маркс, как известно, наряду с английской, идущей от У. Петти через А. Смита к Д. Рикардо, очертил и французскую линию «классической политической экономии» [Маркс и Энгельс, 1959. С. 39], начиная с П. Лепезана де Буагильбера (1646–1714), современника Петти и Давенанта, и завершая Симондом де Сисмонди (1771–1842), современником Рикардо. В то же время Маркс вынес за скобки «классики» Сэя и ещё целый ряд популяризаторов и истолкователей Смита, которые задавали тон в оформлении политической экономии как «буржуазной» университетской дисциплины. Университетские политэкономы приняли термин «классическая школа» политической экономии, но оставили за её рамками всю прочерченную Марксом «французскую» линию. Зато добавили всех тех, кто, по выражению юного русского обозревателя Владимира Милютина (1826–1855), готов был сделать французскую формулу «laissez faire, laissez passer» не просто лозунгом, но «альфой и омегой нынешней политической экономии» [Милютин, 1847. С. 10].

Так сложились два подхода, один из которых игнорировал как Петти, так и Буагильбера⁴ и Сисмонди в качестве «классиков» политической экономии. Вне марксистской традиции Петти и Буагильбер вместе фигурируют как «отцы-основатели» только в одной ретроспективе — в макроэкономической истории Э. Мэддисона, как «первоходцы в области макроизмерений». Причём Буагильбер и воспринявший его идеи маршал Вобан,

² «Фривольный армейский хирург, который одинаково был способен грабить Ирландию под эгидой Кромвеля, как и, пресмыкаясь, вымалывать у Карла II титул баронета за этот грабёж» [Маркс, Энгельс, 1959. С. 40].

³ Маркс «декретировал» значение Петти как основателя экономической науки [Schumpeter, 1954. Р. 203].

⁴ Отмеченное Шумпетером упорное игнорирование достижений Буагильбера подавляющим большинством экономистов [Schumpeter, 1954. Р. 208] продолжилось, несмотря на высеченный самим Шумпетером вклад Буагильбера в обоснование максимы *laissez-faire*. Например, в «Экономическая мысль в ретроспективе» М. Блауга (русский перевод, изд-во Дело, 1994) и в его списке «великих экономистов до Кейнса» имя Буагильбера попросту отсутствует.

автор знаменитого проекта единого налога, рассматриваются как представители «политической арифметики» во Франции [Мэддисон, 2013. С. 385, 440].

Трудно не согласиться с Й.А. Шумпетером, что превозносившие «Богатство народов» Смита как эпохальное достижение имели в виду прежде всего обоснование *free trade* и *laissez-faire* [Schumpeter, 1954. P. 180]. Фритредерство выдвинуло и первых историков политической экономии, погрузившихся в её родословную. Они рассматривали основополагающее учение Смита уже сквозь призму мирового лидерства, достигнутого Британией в «производительности, конкуренции, капитале и кредите» [Бланки, 1869. С. 134, 204]. Комментатор Смита и неопит Рикардо Дж.Р. Мак-Куллох (1789–1865) в первом формальном очерке развития политической экономии прославлял Смита за то, что тот не ограничивал капиталы золотом и серебром, но разумел под ними всевозможные богатства, произведённые трудом человека, в особенности, если они служили для создания новых ценностей путём нового труда [Мак-Куллох, 1834. С. 59]. Ученик и протее Сэя Ж.-А. Бланки (1798–1854) ставил выход книги Смита в один ряд с внедрением колоссов британской промышленности — паровых и прядильных машин. И приписывал чрезвычайное развитие промышленности в Англии возбуждающему учению Смита о том, что частный интерес, освобождённый от всяких стеснений, всегда должен определить самое выгодное для общества употребление капитала [Бланки, 1869. С. 53, 46].

Политэкономы-историки позволяли себе и критиковать «нашего общего учителя» [Бланки, 1869. С. 10]. С одной стороны, в стремлении быть «смитианстее» самого Смита. Мак-Куллох упрекал автора «Богатства народов» за допущение, будто частные выгоды от предприятий не всегда служат верным признаком общественной пользы последних [Мак-Куллох, 1834. С. 59]. С другой стороны, в несогласии с тем, что Смит и себя, и их — профессиональных политэкономов (!) — зачислил в ряд непроизводительных работников «как некоторых из самых серьёзных и важных, так и некоторых из самых легкомысленных профессий» [Смит, 2007. С. 339]. Бланки гордился тем, что первым ввёл понятие «нравственного капитала цивилизованных народов», накопленного благодаря талантам тех, кого Смит «разжаловал из производителей», — адвокатов, врачей, архитекторов, художников, государственных чиновников и пр. В отличие от упёртых коллег из лондонского Клуба политической экономии, француз признал и «горькие плоды» подъёма промышленности, движимой частным интересом и вызывавшей «несметные богатства рядом с невыразимой нищетой» [Бланки, 1869. С. 47–48]. Этот контраст во времена Бланки и Мак-Куллоха уже породил в Англии и во Франции «Новые начала политической экономии» С. де Сисмонди — критические по отношению к *laissez-faire*; утопический социализм и «народную политическую экономию», выступавшую «в защиту труда от притязаний капитала» [Гловели, 2019. С. 84–85].

У. Петти в обширной «Истории политической экономии» Бланки был упомянут всего дважды. Мимоходом в связи с подсчётами размеров голландского флота в XVII в., а также в библиографии, где автор «Политической арифметики» охарактеризован всего лишь как «робкий» (!) защитник свободы торговли [Бланки, 1869. С. 391]. Дважды мимоходом упомянул Петти и Мак-Куллох в своём очерке. Один раз — в ряду лучших «экономических писателей XVII в.», но позади Д. Норса, переоткрытого и переизданного в качестве прямого предшественника фритредерства самим Мак-Куллохом [Мак-Куллох, 1834. С. 38–39]. Другой раз, в подстрочном примечании к изложению трудовой теории ценности Рикардо, Мак-Куллох указал на место в «Трактате о налогах и сборах» Петти, где промелькнула мысль о том, что ценность товаров определяется количеством труда, необходимого для их производства, но от этого проблеска до теории Рикардо такое же расстояние, как от пифагорейских догадок о мироздании до законов Ньютона [Там же. С. 72].

Маркс существенно «сократил» эту «дистанцию» между Петти и Рикардо [Маркс, 1988. С. 101–102], а опротестованная позднее [Кэрнс, 2013] ангажированная связь смитиан-

ства и рикардизма с принципом *laissez-faire* («манчестерством») была в итоге, пусть не скоро и не всеми [Соболев, 1898. С. 309; Hamilton, 1919. Р. 310], разорвана. Но сохранялись (хотя и критиковались) представления, будто А. Смит обосновывал в теории согласование частных и общественных интересов «невидимой рукой», чтобы на практике обеспечить карт-бланш принципу *laissez-faire* [Ratzlaff, 1937. Р. 134]. А упёртые приверженцы экономического либерализма XIX в. начали ползучую реабилитацию *laissez-faire* выдвиганием на первый план метафоры «невидимой руки», занявшей к началу XXI в. едва ли не главное место в мифологизации учения А. Смита [Kennedy, 2009].

У. Петти, не вписывающийся в экономический либерализм, ретроспективным вниманием не обделён. Хотя подчас оно принимает карикатурные формы, как в хлётком памфлете двух французов — топ-менеджера и университетского профессора — против «меркантилистской стратегии» современного Китая и его «гегемонистских амбиций». Эта книга запечатлела алармистский тренд озабоченности современного Запада собственной деиндустриализацией и выходом КНР в мировые лидеры не только по темпам промышленного роста, но и по объёмам экспорта и ВВП. Авторы призвали вернуться к доктрине торгового баланса, которую отстаивал У. Петти, но с которой декларативно разорвала, возводя в догму идею взаимовыгодности международной свободной торговли, либеральная политэкономия Смита–Рикардо [Брюне, Гишар. 2012. С. 48].

Французские выразители боязни китайской гегемонии, впрочем, отметили, что при утверждении смито-рикардовского принципа свободной торговли он целиком соответствовал интересам тогдашнего «английского доминирования». Но достигнутого благодаря не фритредерству, а реализации модели экспортной специализации на промышленных товарах с высокой добавленной стоимостью, якобы намеченной У. Петти в «Политической арифметике» [Брюне, Гишар. 2012. С. 46]. Стоит отметить, что в дальнейшем изложении, в частности в указании на демагогию Адама Смита при оценке исторического значения Навигационного Акта, французские авторы ссылаются не на Петти, а на известного запальчивого критика смитизма и фритредерства Фридриха Листа. Но не ссылаются на своего соотечественника Фернана Броделя (1902–1985), показавшего всё значение торговых иерархий и неэквивалентности в международных «играх обмена», доминирование в которых позволило Англии совершить промышленную революцию, «находясь в центре мира» [Бродель, 1992. С. 558].

«Промышленная революция» — это ещё один поворот в лабиринтах «классической политической экономии», ведущий то к новым интерпретациям наследия А. Смита, то к «разборкам» с пролетарской политэкономией К. Маркса. «Политическая арифметика» У. Петти остаётся за скобками этих дебатов, что, на первый взгляд, логично, но позднее мы увидим, что она здесь оказывается вполне «причём».

Заметил или нет промышленную революцию Адам Смит?

Хотя Ж.-А. Бланки первым употребил словосочетание «промышленная революция» [Blanqui, 1837. Рр. 209, 270], первая систематическая, хотя и компактная характеристика этого феномена была дана Ф. Энгельсом в его труде «Положение рабочего класса в Англии» (1845), ставшем продолжением «Набросков к критике политической экономии» (1844). Энгельс четко определил хронологические рамки «промышленной революции» (1760–1830), рассмотрел её в отраслевом и даже секторальном разрезе (упомянув о плетельном земледелии и перевороте в средствах сообщения) и оценил её последствия как «полный переворот в гражданском обществе», превративший Англию в урбанизированную страну, не похожую ни на какую другую: «с крупной промышленностью, снабжающей своими изделиями весь мир и производящей почти всё при помощи чрезвычайно сложных машин» [Энгельс, 1955. С. 256].

Но для соратника К. Маркса обобщение результатов «промышленной революции» было не самоцелью, а «введением в анализ условий существования пролетариата, имеющих только в Великобритании в своей завершённой классической форме». [Энгельс, 1955. С. 238]. Этот анализ, в свою очередь, должен был послужить для «прочного обоснования» социалистических доктрин, которыми радикальный философ-журналист из Германии проникся в Манчестере — эпицентре фритредерства и месте, где «блеск, могущество и нищета английского промышленного капитализма сталкивались лоб в лоб» [Бри, 2020. С. 34]. Книга Энгельса заняла особое место среди сочинений 1830–1840-х гг., настаивавших на получении трудящимися классами «права на историю» и одновременно связывавших понятие «труд» с представлениями о бедности, нищете, эксплуатации [Февр, 1991. С. 366–367]. «Богатство народов» Смита в книге Энгельса упоминалось лишь в связи с истоками мальтузианской доктрины «рабочего фонда» и примерами оупляющего воздействия на рабочих разделения труда, доведённого до измельчавших механических операций [Смит, 2007. С. 772; Энгельс, 1955. С. 316, 351].

Основанное Энгельсом направление анализа промышленной революции было продолжено Марксом в I-м томе «Капитала» (1867), где развитие английской крупной промышленности обобщалось двояким образом. С одной стороны, это «картина будущего», которую промышленно более развитая страна показывает менее развитой. С другой стороны, это тенденция «антагонистического характера капиталистического накопления» с ростом богатства на одном полюсе и деградацией на противоположном [Маркс, 1988. С. 9, 660]. Промышленная революция по Марксу — движение от формального к реальному подчинению труда капиталу в логическом и историческом переходе извлечения прибавочной ценности от мануфактурного периода к фабричной системе машин. Обычное в западных языках употребление слова «мануфактура» (Manufaktur, manufactory, manufacture) как синонима обрабатывающей (особенно текстильной) промышленности Маркс заменил определением «мануфактуры» как ранней стадии капиталистического производства, основанной на применении детализированного ручного труда, в противоположность последующей — зрелой, фабричной стадии с машинным массовым производством и обнищанием пролетариата. При этом Маркс не воспользовался данной французскими энциклопедистами делением мануфактурных предприятий на «объединенные» (централизованные под одной крышей) и «рассеянные» (с раздачей сырья и полуфабрикатов для обработки на дому). Введённое им деление мануфактур на «гетерогенные» и «органические» охватывало, в сущности, две разновидности централизованных мануфактур [Там же. С. 354–356].

Обобщения Энгельса и Маркса были, с одной стороны, восприняты и подтверждены, с другой стороны, скорректированы германской «молодой» исторической школой в политэкономии. А. Гельд (1844–1880), наиболее чётко сформулировавший реформистское кредо этой школы как «среднего пути» между фритредерским либерализмом и революционным социализмом, в монографии «Развитие крупной промышленности в Англии» (1881) соглашался с выводами Энгельса и Маркса о жестокой эксплуатации рабочих в ходе промышленной революции. Но, привлекая архивные материалы, Гельд показал, во-первых, что подобная эксплуатация (удлинение рабочего дня до физиологических пределов, применение женского и детского труда) существовала и до внедрения прядильных и паровых машин, в периоде, который Маркс обозначил, как «мануфактурный». Во-вторых, что господствовавшим типом крупнокапиталистического промышленного предприятия именно в мануфактурный период была рассеянная (а не централизованная) мануфактура — система надомного производства, организованного скупщиками-предпринимателями [Гельд, 1899]. Французский историк П. Манту (1877–1956) в своём исследовании пришёл к аналогичному выводу, заключив, что централизованная мануфактура не была господствующей в какой-либо период производства [Манту, 1937. С. 203].

Когда к формированию экономической истории как отдельной научной дисциплины подключилась и обособленная «почти оформившаяся английская историческая школа» [Блауг, 2005. С. 165], она стала безоговорочно отдавать приоритет в концепции «промышленной революции» Арнольду Тойнби — старшему (1852–1883). Хотя следует отметить, что датировка им промышленного переворота (1760–1830) повторяла данную Энгельсом, а анализ главных технологических нововведений, сдвигов в структуре производства и размещении растущего населения был бледнее.

Посмертные «Лекции о промышленной революции» (1884) Тойнби акцентировали замену средневековых корпоративных регламентаций свободной конкуренцией и импульсы, давшие начало двум великим системам мысли: английской экономической науке от А. Смита до Дж. Ст. Милля и её антитезе — социализму. «Адам Смит показал, как могло бы производиться богатство при системе промышленной свободы», и потому «Богатство народов» и паровая машина Уатта (вместе с механизацией хлопчатобумажной промышленности) «разрушили старый мир и создали новый» [Тойнби, 1898. С. 123, 299].

Книга Тойнби оказала влияние на выдающегося русского политэконома и катедер-социалиста А.И. Чупрова (1842–1908), который в своей «Истории политической экономии» проводил мысль, что Адам Смит «является в своей книге не столько отвлечённым мыслителем, сколько наблюдателем, пишущим о промышленном мире, среди которого он жил. [...] Он сам наблюдал на зародившихся в его время мануфактурах, какое поразительное действие оказывают на успешность труда разделение занятий и начавшие появляться кое-где машины с применением механических двигателей» [Чупров, 1918. С. 124, 132].

С Чупровым согласился бы М. Лернер (1902–1992), автор известной книги «Америка как цивилизация» (1957), писавший в предисловии к одному из переизданий «Богатства народов», что Смит «держал глаза и уши открытыми к возникшему миру торговли и новому миру промышленности» и продолжал «читать и наблюдать дальше» [Lerner, 1937. P. VIII]. Аналогичные суждения были распространены до посмертной публикации незаконченной статьи историка-медиевиста Ричарда Кёбнера (1885–1958). Ссылаясь на мнение соавтора знаменитой «Истории экономических учений» Шарля Риста (1874–1955) о неверности оценки Смита как «пророка индустриализма», Кёбнер отметил игнорирование Смитом промышленных изобретений, имевших возбуждающий эффект для британского бизнеса в годы создания «Богатства народов». Это касается даже инноваций на металлургическом заводе «Каррон Компани», содержавшей товарный склад в Киркольди, где Смит писал свою книгу [Kobner, 1959. Pp. 382, 386].

В прославленной первой главе «О разделении труда» Смит пересказал анекдот о подростке, ради игрового времяпровождения якобы придумавшем самодействующий элемент в паровой машине [Смит, 2007. С. 73] (другие источники: [Бармин, 1931] приводят имя этого легендарного мальчика — Гемфри Поттер). Но в главе «О различных помещениях капиталов» ничего не сказано о вложениях в трудосберегающие машины [Kobner, 1959. P. 386].

Затрагивая текстильную промышленность, Смит обычно обращался к сукноделию (иногда льнопрядению); его примеры «остроумных машин» (самопрялка, шерстомотальная машина и сукновальная мельница) относятся к давно известным приспособлениям [Смит, 2007. С. 282]. Набиравшей силу хлопчатобумажной отрасли Смит словно не замечал. Наконец, подчеркнув определяющую роль размеров рынка для разделения труда, Смит не уставал повторять о важности путей сообщения и сокращения расходов на перевозку. Он восхвалял хорошие дороги и каналы как «величайшее из всех улучшений» [Там же. С. 191], но оставил без внимания настоящий бум каналостроительства, который охватил Англию со второй половины 1750-х гг. Единственный конкретный канал, о котором обмолвился Смит, был Лангедокский во Франции [Kobner, 1959. P. 386]. Сооружённый П.-П. Рикё (1609–1680) при поддержке Ж.-Б. Кольбера — того самого Кольбера, имя которого с назн-

дательной руки Смита было превращено в синоним «всех предрассудков меркантильной системы» [Смит, 2007. С. 191].

Статья Кёбнера инспирировала своеобразный спор между историками экономической мысли, пытавшимися продемонстрировать отчётливое осознание Адамом Смитом происходившей вокруг него промышленной революции и склонными утверждать обратное историками экономики. Полемика развернулась на фоне множащихся версий исторических рамок промышленной революции: от нашумевшей концепции взлёта (take-off) и «перехода к самоподдерживающему росту» (self-sustained growth) У. Ростой (1960), раскритикованной С. Кузнецом и другими макроэкономистами, до градуалистского растворения промышленной революции в вековом медленном поступательном росте (что лишает смысла её датировку). Один из наиболее известных макроэкономистов-историков XX в. Чарлз Киндлбергер (1910–2003) предложил признать, что Адам Смит не обладал глубоким пониманием промышленной революции, однако приблизился к её «сердцевине» в своём учении о разделении труда и размерах рынка, посеяв семена, развившиеся в науку экономической теории [Kindleberger, 1990. P. 107, 121]. Кроме того, Смит обнаружил завидную прозорливость в отношении другой революции, начавшейся в один год с появлением «Богатств народов». А именно: освобождение североамериканских колоний не только избавит Великобританию от ежегодных расходов на поддержание в них порядка, но и позволит заключить договор о свободной торговле, которая в конечном итоге обеспечит ей выгоду для большинства населения [там же. P. 109].

Хотя Киндлбергер декларативно предлагал «закрыть вопрос» [там же. P. 103], его собственные экскурсы высветили дополнительные аспекты проблемы. Свободная торговля с независимыми Соединёнными Штатами действительно повлекла лавинообразное наращивание импорта североамериканского хлопка, обеспечившего дешёвым сырьём хлопчатобумажную промышленность, «золотой век» которой начался в последние годы жизни А. Смита. Именно эта отрасль текстильного производства задала тон всему промышленному перевороту и более всего выиграла от свободной торговли. Но Смит, не раз обращаясь к другим текстильным отраслям, проигнорировал не только появившиеся ко времени первых изданий «Богатства народов» эпохальные технологические инновации в хлопчатобумажной промышленности, но и историю протекционистских Ситцевых законов. Эти законы были отменены незадолго до выхода книги Смита, однако сыграли в XVIII в. роль мощного стимула для выращивания английского бумагопрядения и хлопчаточества до внедрения машин.

Эта роль была в своё время подчёркнута Фридрихом Листом, упрекавшим английскую школу «космополитической экономии» в замалчивании замечательных результатов применения протекционной системы в самой Англии [List, 1856. P. 208], а Адама Смита — в «твердолобом мнении» о Навигационном акте и Метуэнском трактате, сыгравших столь большую роль в расцвете британской коммерции [там же. Pp. 118–120]. Киндлбергер не упоминал Листа, однако именно на примерах Навигационного акта и Ситцевых законов признал, что Смит «не оценил, насколько успехи в торговле и промышленности в Британии были результатом вмешательства в экономический процесс в противовес простой и незамысловатой системе естественной свободы». Особенно интересно замечание Киндлбергера, что во времена профессорства Смита Глазго процветал благодаря монополии на импорт табака из Вирджинии и Мэриленда; после потери этой монополии (в 1776!) для города настали трудные времена [Kindleberger, 1990. P. 111].

Опровергал Киндлбергер, как ранее Ф. Лист, и демагогию Смита по поводу Навигационного акта, который якобы не принёс выгод внешней торговле Англии, но был мудрым, поскольку-де «оборона гораздо важнее, чем богатство» [Смит, 2007. С. 451]. Характеризуя приобретённые после Навигационного акта британские преимущества от подавления голландской конкуренции (включая переселение в Англию голландских про-

мышленников), Киндлбергер вместе с тем соглашался с историком англо-голландских отношений, профессором Шеффилдского университета Кеннетом Хейли (1920–1997), что голландское судостроение в XVII в. было бы лучшей иллюстрацией разделения труда, чем знаменитый смитовский пример с изготовлением булавок [Kindleberger, 1990. P. 118]. В годы наиболее успешного противостояния Республики Соединённых провинций Северных Нидерландов английской агрессии (1666–1667) разделение труда на верфях в Саардаме (именно в этом городе позднее обучался корабельному делу создатель русского флота и Российской империи «царь-плотник» Петр I) позволяло выпускать по кораблю в день.

Изоощрённое разделение труда и ветромеханизация как его мощное дополнение, наряду с превосходством в торговом мореплавании и другими достижениями «золотого» XVII в. Нидерландов дают основание современным исследователям рассматривать Республику Соединённых провинций как первую державу-гегемона сформировавшейся капиталистической мир-системы [Валлерстайн, 2001. С. 98; 2016. С. 41–86], «первую современную экономику» [De Vries, Van der Woude, 1997] и страну-зачинателя инновационной синергии [Райнерт, 2011. С. 123–126]. Современные авторы, однако, упускают из виду автора XVII в., который достаточно систематично проанализировал причины торгово-мануфактурного расцвета Северных Нидерландов, включая изоощрённое разделение труда в кораблестроении. Этот автор — Уильям Петти.

«Политическая арифметика» Петти и «Богатство народов» Смита как начало и завершение политэкономии мануфактурного периода

В одной из статей журнала отмечалось, что в противоположность понятию «классическая политическая экономия» в историко-научной литературе не утвердилось понятие «политическая экономия мануфактурного периода» [Гловели, 2020. С. 77]. Хотя К. Маркс отмечал, что именно в этот период возникла политэкономия как самостоятельная отрасль науки [Маркс, 1988. С. 377]. Поскольку «отцом политической экономии» Маркс называл У. Петти, отсчёт политэкономии мануфактурного периода логично вести именно от Петти. Более того, в целом ряде аспектов анализ автором «Политической арифметики» мануфактурного разделения труда гораздо содержательнее, чем у А. Смита век спустя.

Кстати, знаменитый пример Смита с булавками опровергает комплиментарное суждение вышеупомянутого М. Лернера, будто Смит, придавая в процессе написания «Богатства народов» «порядок и смысл» впечатлениям от «нового мира промышленности», продолжал не только читать, но и наблюдать дальше, «совал свой нос в старые книги и новые фабрики» [Lerner, 1937. P. VIII]. Как выяснено современными французскими историками, описание булавочной мануфактуры Смит заимствовал из «Энциклопедии» Дидро и д'Аламбера и других французских источников [Peaucelle, Guthrie, 2011. P. 41]. Причём основой этого описания было предприятие (в Нормандии) с технологией ручного привода, устаревшей сравнительно с английским предприятием по производству булавок, оснащённым водяным двигателем, в селе Уормли близ Бристоля [Аллен, 2014. С. 214–215].

Примеры разделения труда, которые приводил Петти веком ранее Смита в «Политической арифметике», касались ключевых отраслей передовых европейских экономик его времени — кораблестроения и сукноделия. Причём именно в них разгорелась ожесточённая конкуренция соотечественников Петти с нидерландцами. Производство сукна, отмечал Петти, своим удешевлением обязано разделению на операции, когда один работник расчёсывает шерсть, другой прядет, третий ткёт, четвертый красит, пятый отделяет, шестой прессует и упаковывает и т.д. [Петти, 1940. С. 165]. И (несмотря на уже почти двухвековой протекционизм, начиная с первого Тюдора [Райнерт, 2011. С. 109–110]) первенство в суконном промысле благодаря дешевизне удерживали голландцы [Петти, 1940. С.41].

Но гораздо более впечатляющим выглядело их превосходство в кораблестроении, судоходстве и морских промыслах, обеспеченное изготовлением кораблей специальных видов (Петти перечислил порядка 20) для разных видов плавания и дальней торговли [Петти, 1940. С. 165–166].

Заметим, что ещё в начале XIX в. лорд Лодердейл (1879–1819), отвергая «суевренное преклонение перед Смитом», поставил под сомнение приоритет Смита в «открытии» разделения труда, указав на описания этого процесса в «Киропедии» Ксенофонта и в «Опытах о деньгах и монетах» английского астронома-навигатора, натурфилософа и мастера Королевского монетного двора Джона Харриса (1704–1764) [Шторх, 2008. С. 766]. Современные неолибералы склонны усматривать истоки размышлений Смита о разделении труда в «Басне о пчёлах» циника Б. Мандевиля (1670–1733), которого Смит пожурил за «легкомыслие» в «Теории нравственных чувств», но не стал упоминать в «Богатстве народов» [Розенберг, 2009. С. 269].

Но К. Маркс, отмечавший, что «Адам Смит не выставил ни одного нового положения относительно разделения труда» [Маркс, 1988. С. 361], ещё в работе «К критике политической экономии» веско указал, что У. Петти раскрыл значения разделения труда «как производительной силы, и притом в более обширном плане, чем Адам Смит» [Маркс, 1959. С. 39]. В «Капитале» же при развёрнутой характеристике мануфактурного разделения труда Маркс привёл в качестве образца часовое производство. Следуя примеру Петти, который в дополнениях к «Политической арифметике» возлагал главные надежды в видах увеличения английских экспортных доходов от мануфактурных изделий именно на углубление разделения труда в изготовлении часов, если «один человек будет делать колёсики, другой — пружину, третий — гравировать циферблат, а четвёртый — делать коробку» [Петти, 1940. С. 231].

Акцент на часовом производстве (притом английском!) примечателен не только как свидетельство того, что о члене Лондонского Королевского общества Петти с гораздо большим основанием, чем о профессоре Смите, можно сказать, что он «совал нос» в новые явления мануфактурного мира. В год завершения Петти рукописи «Политической арифметики» произошло два замечательных события в истории английского часостроения (*clockmaking*). С одной стороны, была воздвигнута королевская обсерватория в Гринвиче с маятниковыми часами, сконструированными «отцом английского часостроения» Томасом Томпионом (1639–1713). Обсерватория и её часовые механизмы были поставлены на службу британской навигации [Пиунуров, 1982. С. 221]. С другой стороны, приходской священник из Ланкашира и математик Эдвард Барлоу (1639–1719) изобрёл карманные часы с боем [Шторх, 2008. С.309; Пиунуров, 1982. С. 264].

Разумеется, совпадение названных инноваций с завершением «Политической арифметики» У. Петти, бывалым моряком (убеждённым, что мореходство — самая полезная из профессий) и отчасти механиком-изобретателем — случайность, но этого уже нельзя сказать о внимании к часовой мануфактуре в дополнениях к «Политической арифметике» (1682). Причём в прямой связи с разделявшейся Петти до конца жизни доктриной активного торгового баланса (озабоченность ростом доходности английского экспорта). И вспоминая цитированных выше современных французских «геополитиков от меркантилизма», можно согласиться, что, если не модель, то понимание выгоды специализации на промышленных товарах с высокой добавленной стоимостью присутствует в рекомендациях Петти по увеличению в английских портовых городах количества часовых и других мануфактур в видах возрастания экспортных доходов, равно как и в его анализе конкурентных преимуществ Голландии от близости всех её предприятий к водным коммуникациям [Петти, 1940. С. 162, 231].

Несомненно также, что и настойчивое проведение У. Петти количественного подхода к экономике (языка «чисел, мер и весов»), и новый этап в развитии часостроения (связанный с внедрением маятниковых часов после изобретения великого голландца Христиана

Гюйгенса (1629–1695), первого иностранного члена (1663) Лондонского Королевского общества, и разработки им же математической теории маятника) выражали дух научной революции XVII в. — проникновение в сущность вещей посредством новых инструментов и математических расчётов.

Производство часовых механизмов занимало особое место, с одной стороны, в процессе совершенствования учёными XVII в. приборов для точных измерений в расширяющемся охвате исследуемых объектов, с другой стороны, в мануфактурном производстве товаров для расширяющегося потребительского спроса. То и другое не только делало часостроение сферой техники с наибольшим числом улучшающих инноваций, но и привносило в производство принцип автоматического действия, который станет решающим в переходе от мануфактурных технологий к машинным.

К. Маркс отмечал, что применение машин в XVII в., хотя и было лишь спорадическим, сыграло очень важную роль тем, что «дало великим математикам того времени практические опорные пункты и стимулы для создания современной механики» [Маркс, 1988. С. 361]. Чутко уловивший дух механических усовершенствований У. Петти выделил самую инновационную мануфактуру своего времени — часовую — как пример разделения труда, обеспечивающего удешевление товаров и улучшение их качества. А. Смит отводил применению машин всё ещё второстепенную роль рядом с разделением труда, поэтому Маркс и характеризовал Смита как «обобщающего экономиста мануфактурного периода». Но Смит, не оценивший внедрения конкретных машин, положивших начало промышленной революции, тем не менее подчеркнул в своём анализе разделения труда в первой главе «Богатства народов», что производство машин сделалось особой отраслью, и усовершенствования в них произведены не только изобретательными машиностроителями, но и учёными-теоретиками, которые в состоянии комбинировать силы наиболее отдалённых друг от друга и несходных предметов [Смит, 2007. С. 74].

Часостроение — побочный продукт научной революции и источник человеческого капитала для промышленной революции

Англоязычные историки в течение XX в. не раз обращались к вопросу, насколько корректно говорить о том, что «промышленная революция восемнадцатого века последовала за научной революцией семнадцатого столетия» [Dewey, 1915. P. 6]. В целом ответы были отрицательными. Родоначальник социальной истории и философии науки, видный физик и политик-марксист Джон Д. Бернал (1894–1971) в фундаментальном исследовании «Наука в истории общества» (1954) пришёл к выводу, что «промышленная революция в начальных стадиях своего развития не являлась плодом каких-либо достижений науки; творцами её были ремесленники-изобретатели, чей успех обуславливался исключительно благоприятными экономическими условиями» [Бернал, 1956. С. 291]. Схожую позицию [Hall, 1974] занимал и другой крупнейший английский науковед А. Руперт Холл (1920–2009), автор первого капитального труда, специально посвященного научной революции [Hall, 1954].

Противоположный — положительный — ответ, причём ещё до того (!), как был поставлен вопрос, — дал российский представитель исторической школы в политэкономии Иосиф Михайлович Кулишер (1878–1933). Стоит заметить, что хотя Кулишер целый ряд работ опубликовал на немецком и французском языках, а его обобщающий труд по истории экономического быта Западной Европы был переведён не только на немецкий, но и ещё на несколько языков, включая японский, английского перевода не появилось. Более же ранняя работа Кулишера, ставшая и в России библиографической редкостью, почти выпала из научного оборота, хотя и была принята во внимание виднейшим историком часостроения В.Н. Пипуныровым (1902–1993).

В этой работе И.М. Кулишер осветил значение, которое для инноваций в ведущей отрасли промышленной революции в Англии — хлопчатобумажной — имело владение навыками часового мастерства. А часостроение после Х. Гюйгенса (приоритет которого в изобретении маятника оспаривали часовщики Лондонского Королевского общества) стало производством точных приборов, основанных на достижениях математики и физики и служащих науке [Кулишер, 1908. С. 32–33]. Таким образом, посредством часового дела произошло «схождение» фундаментальной науки в зарождающееся крупное машинное производство.

Вывод Кулишера находит подтверждение в недавних исследованиях профессора Оксфордского университета Роберта Аллена, не знающего о своём российском предшественнике. В своей новой концепции британской промышленной революции и её глобального значения Аллен показал, что превращению графства Ланкашир в эпицентр машинных инноваций в хлопчатобумажной промышленности предшествовала концентрация английского часостроения в южной части этого северо-западного региона Англии. Причём мануфактурное производство в Ланкашире карманных часов улучшенных конструкций стало быстро расти после изобретения членом Лондонского Королевского общества Робертом Гуком (1635–1703) машины для вырезания шестерней, а не утихавший несколько десятилетий и поощряемый не только Лондонским Королевским обществом, но и британским парламентом интерес к созданию навигационного прибора, позволяющего точно определять долготу в открытом океане, позволил сохранить связи между сливками научного сообщества и мастерами-часовщиками [Аллен, 2014. С. 296, 362].

Аллен, а также автор концепции «революции трудолюбия» Я. де Фрис, акцентировали и другой аспект расцвета часовой мануфактуры как фактора того, почему именно в Англии произошла промышленная революция: а именно, на роли внутреннего спроса благодаря высокой сравнительно с другими странами (за исключением Нидерландов) заработной плате. Она способствовала расширению внутреннего рынка на карманные и маятниковые часы, превратившиеся в предмет довольно широкого потребления [Аллен, 2014. С. 298; Фрис, 2016. С. 18]. Рост внутреннего спроса поддерживал часостроение, формировавшее навыки механического мастерства и углублявшее специализацию в производстве инженерных компонентов, необходимых для конструирования и налаживания первого станочного оборудования [Аллен, 2014. С. 295, 297].

Анализ Алленом английской часовой мануфактуры как побочного продукта научной революции и необходимой предпосылки промышленной революции представляет дополнительный интерес в контексте одного из противоречий политической экономии Адама Смита. Противоречие состоит в том, что Адам Смит, первым чётко определив структуру капитала, с одной стороны, включил в состав капитала, причём основного капитала, «приобретённые и полезные способности всех жителей и членов общества» — наряду с оборудованием, постройками и земельными улучшениями [Смит, 2007. С. 294]. Современные теоретики отождествляют этот четвёртый (по Смиуту) компонент основного капитала с человеческим капиталом [Blaug, 1985. P. 53]. С другой стороны, из учения Смита о производительном и непроизводительном труде следует, что труд, затраченный на передачу технических знаний, непроизводителен [Blaug, 1994. P. 55], как и другие виды труда, прямо или косвенно связанные с формированием именно этого компонента основного капитала.

В недавней статье мы подчёркивали связь учения о производительном и непроизводительном труде с критическим зарядом А. Смита по отношению к сословному государству и традиционным иерархиям [Гловели, Минаева, 2023. С. 38]. Следовало бы добавить: «и корпорациям». Примечательно, что пронизывающий «Богатство народов» протест Смита против корпоративных стеснений в промышленности, особенно против английского Статута об ученичестве, был ярче всего проиллюстрирован именно примером изготовления карманных и стенных часов как «специальности, стоящей гораздо выше обычных

ремесел». В своём отрицании «института продолжительного ученичества» Смит полагал, что для передачи молодому работнику знаний о часовых механизмах и навыков пользования инструментами для изготовления этих механизмов потребуется не более нескольких недель, а то и нескольких дней. Хотя признавал, что «первоначальное изобретение этих прекрасных механизмов и даже некоторых из инструментов, употребляемых при изготовлении их, было плодом глубокой мысли и продолжительного времени, и его справедливо следует считать одним из самых счастливых результатов человеческой изобретательности» [Смит, 2007. С. 169].

Таким образом, несмотря на полемические перехлёсты учения о производительном и непроизводительном труде, Смит, очевидно, осознавал не только значение навыков именно в часовом мастерстве для промышленного прогресса в целом, но и роль теоретического знания («глубокой мысли») в развитии этого мастерства. Примечательно в этой связи, что философское эссе Смита по истории астрономии⁵ заканчивается тем, что «принципы сэра Исаака Ньютона не только наилучшим образом связывают вместе все небесные явления», но «также настойчиво двигают вперед индустрию и приводят к появлению более совершенных инструментов» [Смит, 2016. С. 985]. Добавим, что младший современник У. Петти и главное светило Лондонского Королевского общества И. Ньютон на протяжении всей своей деятельности как учёного и члена парламента интересовался пользой маятниковых часов для определения градуса долготы при дальней навигации [Гессен, 1933. С. 26, 30]. Он входил в состав комиссии по принятию «Билля о долготе» (1714), стимулировавшего изобретение часовщиком Джоном Гаррисоном морского хронометра, столь важного для британского флота [Пипуныров, 1982. С. 295–308]. А ньютонианскую картину мироздания венчала фигура Всевышнего, время от времени подправляющего ход вселенских часов (что возмущало главного научного соперника Ньютона и теолога-монадолога Г. В. Лейбница, не допуская, что Творец, вместо того, чтобы раз и навсегда предустановить гармонию, «должен быть тем более неискусным мастером, чем чаще он обязан поправлять свою работу и приводить её в порядок») (цит. по: [Гессен, 1933. С. 76]).

У. Петти восхвалял всеобщность изучения «искусства чисел, мер и весов» в Голландии его времени [Петти, 1940. С. 166]. Английские купцы-пуритане отправляли своих детей учиться математике в нидерландские школы [Taylor, 2023. С. 44]. Ко временам А. Смита рост арифметической грамотности населения Англии в XVIII в. дополнял накопление человеческого капитала, стимулированное такими «высокими технологиями» мануфактурного периода, как навигация и часостроение. Прослойка часовщиков и инструментальщиков в составе рабочей силы стала опорой для новаторов, превращавших модели и проекты в действующие машины и агрегаты. Наладка, контроль над применением и необходимый время от времени ремонт внедряемых машин требовали навыков, которые могли быть только у мастеров, освоивших передовую технологию часового производства. И оно же только и могло дать необходимые для первых машин инженерные компоненты [Аллен, 2014. С. 295]. Для внедрения механических инноваций требовались квалифицированные мастера, способные точно измерять и изготавливать необходимые детали, читать чертежи и рассчитывать скорость, знающие взаимозависимости частей и допустимые отклонения [Мокир, Фохт, 2013. С. 56]. Таким образом, усовершенствование часового дела под воздействием достижений научной революции способствовало накоплению человеческого капитала для промышленной революции — формированию квалифицированных кадров, обеспечивших прорывные технологические инновации.

⁵ Шумпетер назвал это эссе жемчужиной, без которой невозможно оценить интеллектуальную значимость Смита [Schumpeter, 1954. P. 177].

Формирование английской классической политэкономии в мир-системной ретроспективе

Превосходства ланкаширского часостроения над французским, упрочившегося благодаря более широкому внутреннему спросу в Англии, конечно, недостаточно для объяснения того, почему именно Британия преуспела в прорыве в индустриальную цивилизацию. Р. Аллен, как и автор получившей известность концепции «Великой дивергенции» Кеннет Померанц, придают решающее значение самой дешёвой в мире энергии, которую обеспечили Англии богатые залежи каменного угля, сделавшие только в этой стране коммерчески оправданным внедрение машин и оборудования на минеральном топливе [Аллен, 2014. С. 156–157; Померанц, 2017. С. 14–15].

Ещё во времена Петти поэт Дж. Кливленд призывал «исправить карты», обозначив [Вест-]Индию внутри «английского мира»: «Ньюкасл — это Перу» (цит. по: [Бродель, 1992. С. 570]). Использование каменного угля из Ньюкаслского бассейна в северо-восточном приморском регионе страны неуклонно расширялось при Елизавете и первых Стюартах. В оптимистической главе «Политической арифметики» о росте богатства Англии за 40 лет У. Петти подчёркивал и удвоение потребления каменного угля [Петти, 1940. С. 198]. Но, как отметил Ф. Бродель, тогдашний английский промышленный подъём с такой самобытной чертой, как рост использования каменного угля, не затронул ключевых отраслей: сукноделия, обеспеченного водяной силой в сельской местности, и металлургии, поскольку до 1750 г. применение для доменной плавки древесного топлива было менее затратным сравнительно с минеральным [Бродель, 1992. С. 571]. И А. Смит, отмечавший вдвое-втрое более высокую плату ньюкаслских углекопов и четверо-впятеро — лондонских грузчиков каменного угля сравнительно с простыми чернорабочими, а также то, что каботажная доставка каменного угля из Ньюкасла в Лондон даёт работу вдвое большему числу судов, чем вся (!) внешняя транзитная торговля Англии [Смит, 2007. С. 151–152, 374], при перечислении профессий, участвующих в изготовлении ножниц пастуха для стрижки овец, называет угольщика, доставляющего древесный уголь для плавильной печи [Там же. С. 75].

Применение паровых двигателей к ткацким станкам и доменным печам открыло «золотой век» британской промышленности [Тойнби, 1898. С. 208] и превратило тем самым минеральное топливо в важнейший ресурс для технологий общего назначения, которые могут применяться в самых разных сферах для достижения различных целей [Аллен, 2013. С. 59]. А. Смит этого переворота, начавшегося незадолго до его смерти, не заметил. Но, обосновывая превосходство «системы естественной свободы», Смит был убеждён, что Англия «естественно» предназначена быть средоточием заморской торговли и промышленности, совершенствующейся благодаря отдалённым рынкам [Смит, 2007. С. 414]. Как веком ранее «политический арифметик» Петти, не внушавший доверия Смиту, был убеждён, что для подданных английского короля достижимо захватить контроль над движением всего коммерческого мира [Петти, 1940. С. 240].

Для превозносивших в XIX в. Смита историков политической экономии и промышленной революции стало очевидным превращение Англии в «беспредельную мануфактуру» и «всемирную торговую контору», чему природа способствовала не только протяжённостью морского побережья, позволившего иметь более ста превосходных портов для внешней торговли, но и изобилием каменного угля и железа в недрах [Бланки, 1869. С. 208].

Две ключевые проблемы такого превращения заключались в росте новых неравенств: между классами и между странами. Смит протестовал против «неравенств, вызываемых вмешательством государства» (отдел II главы X книги I «Богатства народов»). Тем, кто признал политическую экономию Смита истинной наукой, пришлось искать объяснений новых неравенств, порожденных безграничной конкуренцией и зияющих «грозными формами пауперизма» [Бланки, 1869. С. 39–46, 97, 108]. Смит также указывал на

«нищенскую Польшу», «регресс Португалии» и отсталость «татар в современной Украине» в ремёслах, земледелии и торговле [Смит, 2007. С. 271, 238–239], но не связывал упадок португальской промышленности и хозяйственную деградацию распадавшейся феодальной Речи Посполитой с их вовлечённостью в свободную международную торговлю с северо-западными государствами.

Разительным противоречием в учении Д. Рикардо, главного теоретического наследника Смита, стало сочетание пессимизма в трактовке классового неравенства и раздора (социалисты позаимствовали у него «железный закон» минимальной зарплаты и учение о неизбежном возрастании земельной ренты и снижении нормы прибыли) и оптимизма принципа сравнительных преимуществ в свободной торговле между странами. Принципа, на который ополчился ещё Ф. Лист, но который продолжает оставаться фундаментальным не только для мейнстримной международной макроэкономики, но и для рассмотренной выше новой концепции промышленной революции [Аллен, 2013. С. 82].

В результате концепция приобретает отчасти идиллический характер. Придавая решающее значение в объяснении промышленной революции уникальному английскому сочетанию высокой заработной платы с дешёвой энергией минерального топлива (и признавая роль природного геологического преимущества), Р. Аллен заключает, что выплавка чугуна на коксе и другие (весьма разнообразные) применения энергии каменного угля, позволившие Англии оторваться в промышленном развитии от всех других стран, в XVIII в. за её пределами были нежизнеспособны [Аллен, 2014. С. 344]. Но в течение 70 лет британские инженеры сумели сократить количество всех используемых ресурсов настолько, что выплавка на каменном угле стала повсеместно выгоднее, чем на древесном. Отставшим странам «не пришлось изобретать собственную технологию, подходящую для их условий. Ирония ситуации в том, что британцы сделали это за них. Как только паровой двигатель достиг полной эффективности, его приняли на вооружение другие страны, даже те, где уголь был дорогим. Таким образом, промышленная революция распространилась по всему миру. Гений британской инженерной мысли уничтожил британское конкурентное преимущество» [Там же. С. 399]. А такие технологии, как железные дороги и пароходы, «с самого рождения были глобальными. Их было выгодно использовать во многих местах в тот же период, когда они были прибыльны в Великобритании» [Там же. С. 261].

Совсем не такая благостная картина приоткрывается на том фоне, на котором рассматривал проблему понимания или непонимания А. Смитом промышленной революции Ч. Киндлбергер. Американский макроэкономист, правда, не цитировал замечания Смита о резком возрастании потребления в Англии чая, китайского фарфора и бенгальских материй [Смит, 2007. С. 241]. Однако подчеркнул, что промышленная революция в значительной мере стала результатом поиска заменителей восточных хлопчатых тканей и фарфора. Кратко проследив взаимосвязь прогресса английского бумагопрядения и хлопчаткачества с импортозамещением ситцев и других индийских хлопчатобумажных тканей, Киндлбергер особенно выделил среди новаторов промышленной революции химика-керамиста Джозайю Веджвуда (1730–1795), которого двояким образом сопоставлял с Адамом Смитом. Во-первых, как противоположность теоретика-философа и практика-предпринимателя, а во-вторых, в контексте противопоставления производства товаров, удовлетворяющих преимущественно необходимые и привычные потребности, и товаров, спрос на продукцию которых «вызывается вообще модой или капризами потребителей» [Там же. С. 161]. Изготовление фарфора было производством второго типа. Оно было самой долгой промышленной монополией в истории, составляя более тысячи лет секрет китайского ремесла. Прервать эту монополию удалось в начале XVIII в. благодаря злополучному алхимику И.Ф. Беттгеру, пожизненно заключённому курфюрстом Саксонии в замок Альбрехтсбург на Эльбе близ Мейсена. Но полученный в своеобразной «шараге» мейсенский фарфор, как и фарфор, производимый на появившихся к середине века при-

дворных мануфактурах Аугартен (близ Вены) и Севр (близ Парижа), остался предметом роскоши, рассчитанным лишь на узкие вельможные верхушки. И лишь Веджвуд, применивший теоретические познания для экспериментов с новыми керамическими массами, превратил фарфор в товар, доступный более или менее широкому кругу потребителей с кошельками разной полноты. Причём Веджвуд разделил свой бизнес между семейной мануфактурой в родном местечке Бёрслем, производившей удешевлённую практичную посуду, и новой фабрикой «Этрурия», основанной для производства декоративной посуды и создавшей новые образцы прихотливой моды для коронованных и вельможных потребителей [Kindleberger, 1990. P. 112].

Именно Веджвуд начал и внедрение паровых машин в гончарном производстве, благодаря чему керамическая промышленность стала второй отраслью массового производства предметов потребления, перешедшей на использование минерального топлива [Манту, 1937. С. 332]. Для экспорта веджвудовского фарфора через главный восточный порт Англии Бристоль зачинатель английского каналостроительства Джеймс Бриндли вскоре построил судоходный канал Стаффордшир — Вустершир. Но керамическая промышленность с центром в графстве Стаффордшир уничтожила главное конкурентное преимущество Китая на международных рынках.

Что касается первой и ведущей отрасли промышленной революции — текстильной, то П. Манту проследил значение главных нововведений в бумагопрядении и хлопчаткачестве для замещения британским машинным производством сначала простых, а затем и более тонких (газовых) импортных тканей, производимых «сказочной искусностью» индийских ткачей [Там же. С. 195]. Тем самым было уничтожено главное конкурентное преимущество и другой крупнейшей восточной страны. Более того, индийский субконтинент превратился в крупнейший рынок для ланкаширской хлопчатобумажной промышленности.

«Это был великий поворотный пункт в мировой истории» [Хобсбаум, 1999. С. 95]. Веками Западная Европа больше вывозила с Востока, чем продавала там, с расцвета трансатлантической экспансии расплачиваясь американским серебром, что и породило «меркантильную систему» политической экономики с её первоначальной завистью к «владычице рудников» — Испанской монархии, а затем — завроженностью активным торговым балансом Голландской Республики, сохранившейся и У. Петти.

Петти проницательно охарактеризовал связь активного торгового баланса, а также промышленно-коммерческого преуспевания Голландии в целом, не только с мощью морского флота и размахом специализации в навигации и кораблестроении, но и с выгодной позицией страны в международном разделении труда (см.: [Гловели, 2021. С. 174]). Набросанная в «Политической арифметике» яркая и контрастная картина преимуществ голландцев от «переложения» наиболее обременительных и наименее прибыльных отраслей на отсталых соседей не совпадала с той, которую дал в своей записке Людовику XIV и Кольберу нидерландский посланник при французском дворе Питер де Гроот (1615–1678). Сын знаменитого теоретика естественного права Гуго Гроция пытался убедить агрессивных врагов своего государства, что Творец в Своём всепремудром Промысле создал природу «в таком многообразии видов почвы и климата, при котором каждая страна владеет чем-то особенным, чего недостает другой стране, что даёт стимул к обмену своего избыточного на ей недостающее, порождая потребность во всеобщем и взаимном обмене, который мы называем торговлей». И «те, кто облегчают эту торговлю, одновременно прокладывают пути, благодаря которым народы станут счастливыми и довольными» (цит. по: [Онкен, 2018. С. 23]).

Публикуя в 1887 г. отрывки из этого документа, швейцарский историк «политэкономии до Адама Смита» А. Онкен (1844–1911) находил в них первое применение принципа международного разделения труда в интересах свободы торговли, вспоминая Р. Кобдена (1804–1865), ситцевого фабриканта, снискавшего всемирную известность во главе англий-

ского политического фритредерства. Это движение (манчестерство) развернулось под лозунгом *laissez-faire* и апеллировало к учению Смита — Рикардо как к своей теоретической основе.

Онкен мог бы добавить, что А. Смит, развеявший доктрину торгового баланса, в своей аргументации о преимуществах международного разделения труда, по сути, повторил аргументы голландского юриста-политика. Зато Рикардо обеспечил практических поборников свободы торговли гипотетико-дедуктивным принципом сравнительных преимуществ, будто бы обеспечивающих «взаимообмен обоюдных и эквивалентных выгод», как сформулировал начавший практическую реализацию фритредерства министр-тори У. Хаскиссон (цит. по: [Бродель, 1992. С. 598]).

К. Маркс, в молодости презрительно отозвавшийся о Ф. Листе как критике английской фритредерской школы [Маркс, 1974. С. 232–237], позднее отказался выводить из трудовой теории ценности Д. Рикардо принцип эквивалентности в свободной торговле между странами с различным уровнем богатства [Ольсевич, 1967], а в своём главном труде подчеркнул последствия британского фритредерского доминирования для поверженной и превращённой в сырьевой придаток Индии. «Дешевизна машинного продукта и перевоз в средствах транспорта и связи служат орудием для завоевания иностранных рынков. Разрушая там ремесленное производство, машинное производство принудительно превращает эти рынки в места производства соответствующего сырого материала. Так, например, Ост-Индия была вынуждена производить для Великобритании хлопок, шерсть, пеньку, джут, индиго» [Маркс, 1988. С. 461].

Критика «псевдотеоремы» Рикардо стала краеугольным камнем для миро-системного анализа. Ф. Бродель отметил, что Португалия, вопреки знаменитому искусственному примеру Рикардо с четырьмя числами, развивалась в направлении, противоположном процветанию, отказавшись под воздействием Метуэнского договора от поощрения собственной текстильной промышленности с Англией (чья мануфактурная продукция наводнила Португалию — пример пагубности свободной торговли малоразвитой страны с передовой, приводимый ещё Ф. Листом [List, 1856. P. 132]). Якобы «взаимовыгодный» обмен португальской продукции первичного сектора (вино) на британскую продукцию вторичного сектора (сукно и другие промтовары) был усугублением неравенства, созданного долговременными структурными реальностями (цит. по: [Бродель, 1992. С. 43–44]).

Обоснованная Иммануилом Валлерстайном (1930–2019) концепция современной капиталистической мир-системы с тремя ярусами (ядро, полупериферия и периферия) и сменой держав-гегемонов была, по словам учёного, вполне справедливо встречена как «внушительная попытка опровержения», казалось бы, незыблемого закона сравнительных преимуществ Рикардо — ключевой предпосылки макроэкономического мэйнстрима [Валлерстайн, 2015. С. XXII]. Определив предмет своего исследования, как исторический капитализм в динамике, Валлерстайн обосновал новую концепцию меркантилизма, убедительно показавшую, в частности, почему для меркантилистской литературы — как «ядерной» приатлантической, так и периферийной восточно-европейской — образцом для подражания, эталонной страной была Республика Соединённых провинций Северных Нидерландов (Голландия), первая держава-гегемон мир-системы. Никто не охарактеризовал эту эталонную страну столь ярко и не высказал в связи с этим столько перспективных аналитических идей (вплоть до предвосхищения «ромба национальной конкурентоспособности»), как У. Петти, пожалуй, недооценённый И. Валлерстайном [Гловели, 2021].

Ещё одно интересное обобщение Валлерстайна: державы-гегемоны склонны выступать сторонниками глобального «либерализма», свободного движения товаров, капитала и труда [Валлерстайн, 2001. С. 99]. У Петти, провозвестника в политэкономии количественного подхода научной революции XVII в., нет идей о взаимовыгодности и свободе торговли, высказывавшихся его голландскими современниками вроде вышеупомянутого Питера де

Гроота или другого Питера — де ла Кура (1618–1685). Привнося с помощью «политической арифметики» в изучение экономики представления о «естественных законах», рождённые научной революцией, Петти оставался приверженцем доктрины торгового баланса, аргументировавшим, что его Англия сможет превзойти Нидерланды в могуществе флота и коммерции.

А. Смит разрабатывал своё учение о «системе естественной свободы» и категориальный аппарат политической экономии, когда это опережение состоялось. Голландия ещё слыла богатейшей страной Европы, но уже утратила (не в последнюю очередь, под прямыми военными и протекционистскими ударами французов и англичан⁶) мир-системную гегемонию, а Англия в борьбе за эту гегемонию уже одерживала верх над соперницей-Францией за счёт не только достигнутого перевеса в «подвижном составе океана» (флоте) и торговле на дальние расстояния, но и уплотнения сети внутренних перевозок. Смит не мог не ощущать значения этого уплотнения, пусть в «Богатстве народов» и нет упоминаний о строительстве конкретных каналов и шоссе. Но мысль о снижении издержек благодаря хорошим средствам сообщения, особенно водным, повторяется часто, хотя умаление выгоды транзитной торговли неубедительно.

Закрепление английской мир-системной гегемонии произошло после поражения Франции в наполеоновских войнах и перехода ключевых отраслей британской промышленности к крупному машинному производству на основе паровых двигателей. Именно в это время успешный биржевой делец Д. Рикардо (сын сефарда, перенёвшего семейный бизнес из Голландии в Лондонский Сити) демонстрирует силу дедуктивного метода в политэкономии и становится признанным лидером английской экономической школы. А. Смит заложил основы экономического либерализма, когда торжество британской гегемонии было уже близко; когда оно наступило, и Англия стала единственной великой индустриальной державой, идеология экономического либерализма (манчестерства), олицетворяемая Рикардо и Кобденом, приобрела глобальное влияние.

Атрибутом этой идеологии было учение об универсальных «естественных законах» экономики без учёта обстоятельств места и времени: черты, которые историческая школа стала порицать как «космополитизм» и «перпетуализм», а марксистская «критика политической экономии» стремилась трансформировать с помощью философской диалектики и классового подхода.

Можно утверждать, что этот универсализм политической экономии, которую К. Маркс назвал классической, был одним из проявлений того «лидерства в структурах знания», которое И. Валлерстайн считает обязательным для державы-гегемона [Валлерстайн, 2016. С. XXVII] и которое в XX в., при новой державе-гегемоне, США, проявилось в вытеснении англоязычным мейнстримом национальных экономических школ континентальной Европы. Можно также предположить, что современное положение глобального английского как международного научного языка делает гораздо более турбулентным нередко отмечаемый сегодня процесс «назревания смены» гегемона в мировой экономике, побудивший ещё одного представителя школы мир-системного анализа, Джованни Арриги (1937–2009), оставить своеобразное завещание-трактат с провокационным заглавием [Арриги, 2009].

⁶ Этот факт подчёркивал, между прочим, А. Маршалл, говоря, что Голландия пострадала от коммерческой зависти со стороны Англии и неумных военных амбиций Франции [Маршалл, 1993. С. 164–165].

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Аллен Р. (2014). *Британская промышленная революция в глобальной картине мира*. [Allen R. (2014). The British Industrial Revolution in Global Perspective]. — М.: Издательство Института Гайдара.
- Аллен Р. (2013). *Глобальная экономическая история*. [Allen R. (2013). The Global Economic History]. — М.: Издательство Института Гайдара.
- Ананьин О.И. (2023). Как возникла экономическая наука: конкурс проектов [Ananyin O.I. (2023). How Has Economic Science Emerged: a Competition of Blueprints] // Вопросы экономики. № 3. С. 5–23.
- Арриги Дж. (2009). *Адам Смит в Пекине. Что получил в наследство XXI век* [Arrighi G. (2009) Adam Smith in Beijing. What the XXI Century Inherited]. — М.: Институт общественного проектирования.
- Бармин А.Г. (1931). *Изобретение Гемфри Поттера*. [Barmin A.G. (1931). The Invention of Humphrey Potter]. — М.: ОГИЗ.
- Бернал Дж.Д. (1956). *Наука в истории общества*. [Bernal J. D. (1956). Science in the History of Society]. — М.: Изд-во иностранной литературы.
- Бланки Ж.А. (1869). *История политической экономии в Европе*. Том 2 [Blanqui J.-A (1869). History of Political Economy in Europe. Vol. 2]. — СПб.: Тип. Н.И. Глазунова.
- Блауг М. (2005). *Сто великих экономистов до Кейнса*. [Blaug M. (2005). 100 Great Economists before Keynes]. — СПб.: «Экономическая школа».
- Бри М. (2020). *Стать социалистом. Фридрих Энгельс в Манчестере и Бармене (1842–1845)*. [Brie M. (2020). Sozialist-Werden. Friedrich Engels in Manchester und Barmen. 1842–1845]. — М.: ООО «НПТ», Лорос.
- Бродель Ф. (1992). *Материальная цивилизация, экономика и капитализм*. Т. 3. *Время мира*. [Braudel F. (1992). Material Civilization, Economy and Capitalism. Vol. 3. Le Temps du Monde]. — М.: Прогресс.
- Брюне А., Гишар Ж.-П. (2012). *Геополитика меркантилизма*. [Brunet A., Guichard R. (2012). Geopolitics of Mercantilism]. — М.: Новый хронограф.
- Валлерстайн И. (2001). *Анализ мировых систем и ситуация в современном мире*. [Wallerstein I. (2001). World-Systems Analysis and a Situation in Modern World]. — СПб.: Университетская книга.
- Валлерстайн И. (2015). *Мир-система Модерна. Том I. Капиталистическое сельское хозяйство и истоки европейского мира-экономики в XVI веке*. [Wallerstein I. (2015). The Modern World-System. Vol. I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century]. — М.: Ун-т Дмитрия Пожарского.
- Валлерстайн И. (2016). *Мир-система Модерна. Том II. Меркантилизм и европейская консолидация европейского мира-экономики (1600–1750)*. [Wallerstein I. (2016). The Modern World-System, vol. II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750]. — М.: Ун-т Дмитрия Пожарского.
- Гельд А. (1899). *Развитие крупной промышленности в Англии*. [Geld A. (1899). The Development of Large-Scale Industry in England]. — СПб.: Тип. А. Пороховщикова.
- Гессен Б.М. (1933). *Социально-экономические корни механики Ньютона*. [Hessen B.M. (1933). Social and Economic Roots of Newtonian Mechanics]. — М.-Л.: Государственное технико-теоретическое издательство.
- Гловели Г.Д. (2020). Дилеммы политэкономии мануфактурного периода [Gloveli G.J. (2020). Dilemmas of the Political Economy of the Manufacturing Period] // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 77–91.
- Гловели Г.Д. (2019). Индустриализм и линии раскола в политической экономии [Gloveli G.J. (2019). Industrialism and the Lines of Rift in Political Economy] // Вопросы политической экономии. № 4. С. 78–93.
- Гловели Г.Д. (2021). Меркантилизм, мир-системная гегемония и протоанализ национальной конкурентоспособности [Gloveli G. J. (2021). Mercantilism, the World-Systemic Hegemony and Protoanalysis of National Competitiveness] // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3(51). С. 163–194.
- Гловели Г.Д., Минаева Е.А. (2023). Критическое и некритическое смитианство Генриха Шторха, или Десница и шуйца «системы естественной свободы» [Gloveli G.J., Minaeva E.A. (2023). The Critical and Non-Critical Smithianism of Heinrich Storch, or the Desnitsa and Shuitsa of the «System of Natural Freedom»] // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 32–45.
- Жид Ш., Рист Ш. (1918). *История экономических учений*. [Gide Ch. & Rist Ch. (1918). A History of Economic Doctrines]. — М.: Свобода.
- Кулишер И.М. (1908). *Эволюция прибыли с капитала в связи с развитием промышленности и торговли в Западной Европе*. Том 2. [Kulisher I.M. (1908). Evolution of Return on Capital Due to Development of Industry and Commerce in Western Europe. Vol. 2]. — СПб.: Тип.-Лит. А.Г. Розена.
- Кэрнс Дж.Э. (2013). Очерки политической экономии (теоретические и прикладные аспекты). Гл. 7. Политическая экономия и laissez-faire [Cairns J. E. (2013). Essays on Political economy (theoretical and applied aspects). Chapter 7. Political Economy and laissez-faire] // Экономическая политика. № 6. С. 186–205.
- Мак-Куллох Дж.Р. (1834). *О начале, успехах, особенных предметах и важности политической экономии*. [McCulloch J. R. (1834). A discourse on the rise, progress, peculiar objects and importance of political economy]. — М.: тип. Августа Симена при Имп. Медико-хирургической академии.
- Манту П. (1937). *Промышленная революция XVIII столетия в Англии*. [Mantoux P. (1937). La Révolution industrielle au XVIIIe siècle. Essai sur les commencements de la grande industrie moderne en Angleterre (in French)]. — М.: Соцэкгиз.

- Маркс К. (1959). К критике политической экономии // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 13. [Marx K. (1959). A Contribution to the Critique of Political Economy // K. Marx, F. Engels Collected Works. Vol. 13]. — М.: Политиздат. С. 1–103.
- Маркс К. (1988). *Капитал*. Т. 1. [Marx K. (1988). Capital. Vol. 1]. — М.: Политиздат.
- Маркс К. (1974). О книге Фридриха Листа «Национальная система политической экономии» // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Том 42. [Marx K. (1974). About Friedrich List's book «The National System of Political Economy» // K. Marx, F. Engels Collected Works. Vol. 42]. — М.: Политиздат. С. 130–142.
- Маршалл А. (1993). *Принципы экономической науки*. Т. III. [Marshall A. (1993). Principles of Economics. Vol. III]. — М.: Прогресс.
- Милютин В.А. (1847). Пролетарии и пауперизм в Англии и во Франции [Milyutin V.A. (1847). Proletarians and Pauperism in England and France] // *Отечественные записки*. Т. L. Отдел II.
- Мокир Дж., Фотх Г.-И. (2013). *Экономический рост в Европе в 1700–1870 гг.: теория и фактические свидетельства* // *Кембриджская экономическая история Европы Нового и Новейшего времени*. Т. 1: 1700–1870 [Mokyr J., Voth H.-J. (2013). Economic Growth in Europe in 1700–1870: Theory and Factual Evidence // Cambridge Economic History of Modern Europe. Vol. 1. 1700–1870]. — М.: Издательство Института Гайдара. С. 17–74.
- Мэддисон Э. (2012). *Контуры мировой экономики. 1-2030* [Maddison A. (2012). Contours of the World Economy. 1-2030 AD]. — М.: Издательство Института Гайдара.
- Ольсевич Ю.Я. (1967). Критика К. Марксом теории международного обмена Д. Рикардо [Olsevich Yu.Ya. (1967). K. Marx's Criticism of the Theory of International Exchange by D. Ricardo] // *Экономические науки*. № 5. С. 75–84.
- Онкен А. (2018). *Невмешательство и свобода торговли. История максимы Laissez faire et laissez passer* [Onken A. (2018). Non-Inte.rference and Free Trade. The History of Maxim Laissez Faire et Laissez Passer]. — М.: Челябинск: Социум.
- Оствальд В. (1910). *Великие люди*. [Ostwald V. (1910). Great People]. — СПб.: Вятское книгоиздательское товарищество.
- Петти У. (1940). *Экономические и статистические работы*. Т. I–II. [Petty W. (1940). Economic and Statistic Works]. — М.: Соцэкгиз.
- Пипуныров В.Н. (1982). *История часов с древнейших времен до наших дней*. [Pipunurov V.N. (1982). The History of Watches from Ancient Times to the Present Day]. — М.: Наука.
- Померанц К. (2017). *Великое расхождение*. [Poteranz K. (2017). The Great Divergence]. — М.: ИД «Дело».
- Птуха М.В. (1945). *Очерки по истории статистики XVII–XVIII веков*. [Ptukha M.V. (1945). Essays on the History of Statistics of the XVII–XVIII centuries]. — М.: Госполитиздат.
- Райнерт Э. (2011). *Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными*. [Reynert E. (2011). How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor]. — М.: ИД ГУ ВШЭ.
- Розенберг Н. (2009). *Бернард Мандевилль // Невидимая рука рынка / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена*. [Rosenberg N. (2009). Bernard Mandeville // The Invisible hand of the market. Ed. by J. Ithwell, M. Milgate, P. Newman]. — М.: ИД ГУ ВШЭ. С. 267–270.
- Румянцев Н.П. (2011). О разуме тарифа. Всепооданнейшая записка министра коммерции императору Александру I. 1804 // *Канцлер Румянцев (ЖЗЛ) / Лопатников В.А.* [Rumyantsev N.P. (2011). On the Reason of the Tariff. The Most Submissive Note of the Minister of Commerce to Emperor Alexander I. 1804]. — М.: Молодая гвардия. С. 288–297.
- Смит А. (2007). *Исследование о природе и причинах богатства народов*. [Smith A. (2007). An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations]. — М.: ЭКСМО.
- Смит А. (2016). *История астрономии* // А. Смит Исследование о природе и причинах богатства народов / Под ред. П.Н. Ключкина [Smith A. (2016). History of Astronomy]. — М.: ЭКСМО. С. 888–976.
- Соболев М.Н. (1898). *Политическая экономия*. [Sobolev M.N. (1898). Political economy] // *Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона*. Полутом 47. С. 305–312.
- Тойнби А. (1898). *Промышленный переворот в Англии в XVIII столетии* [Thounbee A. (1898). The Industrial Revolution of the 18th Century in England]. — М.: тип. А.Г. Кольчугина.
- Февр Л. (1991). *Бои за историю*. [Febvre L. (1991). Combats pour l'Histoire (in French)]. — М.: Наука.
- Фрис Я. де. (2016). *Революция трудолюбия. Потребительское поведение и экономика домохозяйств с 1650 года до наших дней*. [Vries J. de. (2016). The Industrious Revolution: Consumer Demand and the Household Economy, 1650 to the Present]. — М.: Издательство Института Гайдара.
- Хобсбаум Э. (1999). *Век революции. Европа 1789–1848*. [Hobsbaum E. (1999). The Age of Revolution. Europe 1789–1848]. — Ростов-на-Дону: Феникс.
- Чупров А.И. (1918). *История политической экономии*. [Chuprov A.I. (1918). The history of political economy]. 8-е изд. — М.: изд-во М. и С. Сабашниковых.
- Шторх А.К. (2008). *Курс политической экономии, или Изложение начал, обуславливающих народное благоденствие* [Storch A.K. (2008). A Course of Political Economy, or an Exposition of the Principles that Determine the Well-Being of the People]. — М.: ИД «Экономическая газета».
- Энгельс Ф. (1955). *Положение рабочего класса в Англии* // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 2. [Engels F. (1955). The Situation of the Working Class in England // K. Marx, F. Engels Collected Works. Vol. 2]. — М.: Политиздат. С. 231–517.

- Blaug M. (1985). *Economic Theory in Retrospect*. — Cambridge, N.Y.: Cambridge University Press.
- Dewey J. (1915). *German Philosophy and Politics*. — N.Y.: Henry Holt and Co.
- Hall A.R. (1974). Was Did the Industrial Revolution in Britain Owe to Science? // *Historical Perspectives: Studies in English Thought and Society*. — London: Europa Publications.
- Hall A.R. (1954). *The Scientific Revolution, 1500–1800: The Formation of the Modern Scientific Attitude*. — London; New York: Longmans, Green.
- Hamilton W.H. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory // *American Economic Review*. Vol. 9. No. 1. Pp. 309–318.
- Kennedy G. (2009). Adam Smith and the Invisible Hand: From Metaphor to Myth // *Econ Journal Watch*. Vol. 6. No. 2. Pp. 239–263.
- Kindleberger Ch.P. (1990). *Historical Economics: Art or Science?* — Berkeley: University of California Press.
- Koebner R. (1959). Adam Smith and the Industrial Revolution // *Economic History Review*. Vol. 11. Issue 3. Pp. 381–391.
- Lerner M. (1937). Introduction // *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. — N.-Y.: The Modern Library. Pp. V–X.
- List F. (1856). *National System of Political Economy*. (Transl. from the German). — Philadelphia: Lippincott and Co.
- Peaucelle J.-L., Guthrie C. (2011) How Adam Smith Found Inspiration in French Texts on Pin Making in the Eighteenth Century // *History of Economic Ideas*. Vol. XIX. No. 3. Pp. 41–67.
- Ratzlaff G.J. (1937). Economic Control in Nineteenth Century // *Planned Society: Yesterday, Today, Tomorrow*. — N.-Y.: Plentice Hall Inc. Pp. 128–156.
- Schumpeter J.A. (1954). *History of Economic Analysis*. — L.: Allen & Unwin.
- Taylor J. (2023). Was seventeenth-century British political arithmetic a precursor of nineteenth-century economic science? // *Terra Economicus*. Vol. 23. No. 1. Pp. 32–46.
- Vries J. de, Woude A. van der (1997). *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500–1815*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Гловели Георгий Джемалович

glovelig@mail.ru

Georgii Gloveli

*Doctor of sciences (Economics), professor, National Research University «Higher School of Economics», Moscow
glovelig@mail.ru*

FROM PETTY TO SMITH: THE ORIGIN OF CLASSICAL POLITICAL ECONOMY IN HISTORICAL-SCIENTIFIC AND WORLD-SYSTEM RETROSPECT

Abstract. The article is dedicated to the anniversaries of W. Petty and A. Smith in 2023 and examines the legacy of the classics of English political economy in the context of the problem of the influence of the European Scientific Revolution of the XVII century on the British Industrial Revolution of the XVIII century. The historical significance of the heyday of British clock-making as a by-product of the Scientific Revolution of the XVII century and the prerequisites for the accumulation of human capital in England, necessary for a technological breakthrough into industrial civilization, are highlighted.

Various interpretations by economists and historians of thought of the framework of classical political economy and A. Smith's attitude to the Industrial Revolution are compared. The W. Petty's anticipation in the "Additions to the Political Arithmetic" of the role of innovative clockmaking and coal resources as British competitive advantages is noted. It is shown that the evolution of English political economy from balance-of-trade doctrine to A. Smith's «system of natural freedom» reflected the conquest by England of the hegemonist position in the formed capitalist World-System.

Keywords: *classical political economy, political arithmetic, scientific revolution of the XVII century, industrial revolution, human capital, world-system hegemony, Manchesterism.*

JEL: A 14, B10, B12, B17, B31, N63, N73.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.Н. Медушевский

д. филос. н., ординарный профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

КОГНИТИВНАЯ ВОЙНА: СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ СОЗНАНИЕМ И ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛЬНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ (Часть 1)

Аннотация. Когнитивная война становится одним из наиболее важных элементов текущих дебатов о войне и мире в глобализирующемся социуме. Что такое когнитивная способность и как она может быть трансформирована в одно из средств войны? Действительно ли это принципиально новый тип войны или только разновидность гибридной войны как сочетания информационных, экономических и политических областей с конвенциональными инструментами военных действий? И как можно оценить ведущуюся милитаризацию наук о мозге с позиций её влияния на экономику, общество и легитимность политических режимов в процессе глобального соперничества за ресурсы, власть и влияние? Стремясь найти ответы на эти вопросы, автор внимательно анализирует реальный смысл концепции когнитивной войны, комплекс технологий манипулирования сознанием и их практическую роль в текущих и будущих военных конфликтах.

Ключевые слова: государство, управление сознанием, когнитивная война, науки о мозге, милитаризация нейронаук, некинетические войны, когнитивное доминирование.

JEL: F01, F02, F20, F51, F52

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_85_98

© А.Н. Медушевский, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Медушевский А.Н. Когнитивная война: социальный контроль, управление сознанием и инструмент глобального доминирования. Часть 1 // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 85–98. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_85_98.

FOR CITATION: Medushevskiy A. Cognitive Warfare: Social Control, Meaning-Making and the Instrument of the Global Dominance. Part 1 // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 85–98. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_85_98.

Введение

Процессы социальной трансформации тесно связаны с решением задач глобальной конкуренции и способности элит своевременно отвечать на угрозы военной и технологической безопасности. Принципиальными особенностями соперничества государств новейшего времени стали: развитие глобализационных процессов, разделяющих мир на большие геополитические регионы; растущая конкуренция этих регионов за место в формирующейся структуре международных экономических и политических отношений; сетевой характер транснациональных коммуникаций и доступа к ним населения; принципиально новый уровень развития технологий, оказывающих прямое воздействие на мотивацию ключевых решений и способность их реализации.

В концентрированной форме противоречия между государствами на протяжении всей истории человечества разрешались в форме войн, которые рассматривались как естественное право всякой суверенной власти. Отказ от этого принципа произошёл только в XX в., когда, с созданием ООН в 1945 г., Устав этой организации делегитимировал агрессивные войны как инструмент разрешения международных кризисов, но не так называемые «справедливые» войны, направленные на отражение агрессии, борьбу народов за национальное самоопределение или победу над международными террористами. Это решение оказалось неспособно предотвратить современный кризис международного права, не остановило войн, но способствовало изменению их форм. Они всё чаще предстают в виде гибридных войн, где прямое военное столкновение уступает место завуалированному противостоянию ведущих держав по линии информационных акций, экономики, ведения боевых действий в третьих странах или «серой зоне», применения скрытых операций с использованием вместо регулярных армий частных военных структур.

Текущая революция в науках о мозге и технологиях заставила сделать новый шаг в понимании современной войны. Когнитивная война — понятие, введенное в публичное пространство аналитиками НАТО в 2020 г., — оказалось в центре научных и политических дебатов последних лет, актуализировавшихся в контексте конфликта на Украине. Оно отражает ситуацию военного противостояния, в которой потенциально возможно перепрограммирование сознания с использованием современных технологий с тем, чтобы навязать противнику свою волю без обращения к средствам традиционной кинетической войны (физического воздействия) или их использованием в минимальной степени.

Данная постановка проблемы ставит ряд вопросов: насколько понятие когнитивной войны соответствует традиционным представлениям или описывает совершенно новый вид войны; насколько современные технологии перепрограммирования сознания способны достичь перевеса над противником; как применение этих методов противостояния влияет на глобальное соперничество регионов и ведущих держав, а в конечном счёте определяет конструирование нового мирового порядка; наконец, можно ли победить в этом новом типе войн, и, если да, то каким образом?

Ситуация когнитивной войны — что меняется?

Констатация новой реальности, определяемой как когнитивные войны (Cognitive Warfare), выдвинута военными стратегами НАТО. Аналитический центр НАТО — Innovation for Defence Excellence and Security (IDEaS) обратился к этой теме в рамках своего подразделения — Инновационного центра — Innovation Hub of NATO (iHub), расположенного на военной базе ВМС США в Норфолке, штат Вирджиния и призванного осуществлять координацию частных компаний, организаций и лиц в интересах данного блока. Эта работа началась с 2013 г. и велась Центром в сотрудничестве с другим учреждением — École Nationale Supérieure de Cognitive во Франции. Верховный главнокомандующий ОВС НАТО по трансформации высшего командования (Suprême Allied Commander Transformation — SACT) поручил создателю Инновационного центра бывшему офицеру французской армии Ф. дю Клузелю (François du Cluzel) провести шестимесячное исследование когнитивной войны. По завершении этой работы в 2020 г. на публичное обсуждение им было представлено исследование — «Cognitive Warfare», ставшее предметом широкого обсуждения военных аналитиков, учёных и журналистов во многих странах мира [Du Cluzel, 2020]. Основная идея данного аналитического доклада состоит в необходимости изменения представления о войне в условиях нового уровня развития технологий.

Наряду с пятью известными сферами войны (на земле, в воздухе, на воде, в космосе и киберпространстве), появляется шестая — когнитивная. Когнитивная война, следуя

данному докладу, имеет, в отличие от более традиционных видов войны, тотальный характер. Поскольку она охватывает всё мировое сообщество (практически всё население, вовлечённое в конфликт), использует иные (не кинетические, т.е. не связанные с физическим воздействием), но более интенсивные меры воздействия на противника. Эта война внешне невидима, она размывает привычные представления о фронте и тыле (поскольку объектом воздействия становится население всех противоборствующих сторон). В её ходе используются иные виды оружия (в качестве которого выступают сами люди). Она не ограничена во времени и не завершается, в отличие от известных типов военного противостояния, подписанием мирного договора или сдачей противника. Её суть — «война за мозг», ибо «человеческий разум должен отныне рассматриваться как новая область войны». Цель войны остаётся неизменной — навязывание противнику своей воли, однако методы её достижения кардинально меняются.

Данные методы связаны с решением задачи перепрограммирования сознания человека — «взломом разума» и когнитивных способностей, трансформацией позиции общества по критически важным направлениям. Это достигается путём использования совокупности новых технологий сбора информации (большие объёмы данных, структурированных по разным параметрам), её анализа и распространения (кибернетические и компьютерные науки, искусственный интеллект), направленного использования для контроля над сознанием и социальным поведением (информация и дезинформация, слежка, психологические и инжиниринговые технологии). В идеале предполагается возможность достичь победы над противником без обращения к традиционным средствам войны, помимо них или до начала их применения. Вместо прямой атаки против вооружённых сил противника предстоит дезорганизовать сознание оппонентов, парализовав центры управления и принятия решений, «сделать оружием каждого», подменив одни цели социальных групп другими. Поэтому когнитивная война носит всеобщий характер, охватывая разные сферы человеческой деятельности — от информационной сферы, экономики и политики до социального проектирования и управления в глобальном масштабе. Исходя из этого, в докладе декларируется необходимость для военных интенсивно взаимодействовать с академической наукой, а ряд её областей, связанных с высокими технологиями, должен быть милитаризован с целью «помочь Альянсу развить свои возможности в когнитивной войне» (обзор позиций см. в [*Cognitive Warfare: The Future of Cognitive Dominance*, 2021]).

Когнитивная война определяется как особый самостоятельный исследовательский проект, но получает различные дефиниции [*Cognitive Warfare Project — Reference Documents*, 2022]. Это особый тип войны — её «неконвенциональная форма, которая использует кибернетические инструменты для изменения когнитивного процесса противника, эксплуатируя ментальные наклонности или рефлексивное мышление и, вызывая умственные расстройства, имеет целью оказать влияние на процесс принятия решений и деятельность с негативным результатом как на индивидуальном, так и на коллективном уровне» [*Claverie, du Cluzel*, 2022]; стратегия, фокусирующаяся на изменении того, как думает целевое население — и через это, как оно действует; наконец, прямая «атака на истину и мысль» — «милитаризация общественного мнения внешним игроком с целью оказать влияние на публичную или государственную политику с целью 1) оказать влияние на публичную и правительственную политику и 2) дестабилизировать публичные институты» [*Bernal, Carter, Singh, Cao, Madreperla*, 2020. P. 3]¹. Когнитивная война предстает основной областью противостояния мировых центров силы в прогностических исследованиях НАТО до 2040 г. [*Innovation Hub Warfighting 2040 Project Report*, 2020], а «милитаризации нейронаук» отводится в ней центральное место [*Le Guyader*, 2020]. Суммируя итоги этих исследований, генерал А. Ланата констатировал: текущий взрыв психологических манипуляций в целях

¹ Обзор подходов см. в [*Bernal, Carter, Singh, Cao, Madreperla*, 2021].

социального инжиниринга показывает, что знание человеческого поведения и способности повлиять на него оказываются в центре новой стратегии, охватывая все сектора общества, в частности — обороны и безопасности [Lanata, 2022].

В России данное направление исследований представлено не менее определённо в рамках концепции «мозговой войны». В условиях, когда конвенциональное оружие достигает той мощи, что его применение оказывается невозможным, преимущество, согласно данной логике, должно быть отдано несиловым методам воздействия на противника — разработке методов мозговой (психоманипулятивной) атаки на руководство, население и армию противника. Эти методы, всегда существовавшие в истории (от шаманства до современных психотехнологий), полагают теоретики Генерального штаба РФ (В.Ф. Прокофьев), «скрытно (скорее даже тайно), т.е. без ведома субъекта воздействия, лишают его права самостоятельного выбора логически обоснованных решений, свободы выбора своего поведения, исполнения желаний, выражения эмоций и даже психофизиологического состояния организма (настроения, здоровья)». Подобное воздействие на подсознание программирует сознание на ключевую команду, превращая человека в орудие достижения цели (иногда используется понятие «зомби», взятое из терминологии магии Вуду). Таким образом, «область атаки — подсознание человека» [Генеральный штаб вооружённых сил Российской Федерации, 2004]. Данные разработки психотронного оружия и психофизического воздействия активно велись в СССР начиная с 1980-х гг. (в специальном военном подразделении 10003 во главе с А.Ю. Савиным) в ответ на соответствующие программы США и других стран (Израиль, Япония, Китай, Пакистан и др.) и позволили аккумулировать достижения наук о мозге и традиционные психотехники, созданные в азиатских, африканских, алтайских, сибирских и тибетских культурах — от непосредственных до различных дистанционных методов воздействия на психику [Савин, 2012].

В рамках новейшего форума НАТО Innovation Challenge 2021, посвящённого развитию новой тактики и технологий Альянса, Канадская ассоциация НАТО (формально неправительственная организация) провела специальное мероприятие, где обсуждалась «милитаризация наук о мозге» («weaponization of brain sciences») — возможности использовать «уязвимости человеческого мозга» для продвижения более изощрённых форм социального инжиниринга и контроля. Участники констатировали «быстрое развитие нейронаук как оружия войны», связанного с развитием искусственного интеллекта, больших баз данных и социальных медиа. Поворотным пунктом в этих дискуссиях стало начало Россией СВО на Украине в 2022 г., заставившее Альянс уделить специальное внимание соотношению методов когнитивной и традиционных форм войны — тема, по которой продолжается интенсивная дискуссия [The Human Mind, 2022].

Циничный смысл доктрины когнитивной войны не отменяет того факта, что в ней очень чётко представлены ключевые тренды развития современного глобального социума, проанализированы новые формы и методы соперничества военных блоков, а также сделаны вполне определённые выводы о перспективных технологиях экономического и политического доминирования в будущем.

Смысл понятия когнитивной войны и его интерпретации

Когнитивная война имеет целью изменить восприятие людей, которое является фундаментальной основой действия. Но эта цель присутствует и во всех войнах традиционного типа на протяжении тысячелетней истории человечества — «успешная война идёт дорогой обмана» [Сунь-Цзы, 2021. С. 11]. Если одни исследователи утверждают, что когнитивная война представляет новое качество, то другие по-прежнему склонны считать, что это скорее продолжение или новая форма информационных войн.

Важно поэтому установить точный смысл понятия когнитивной войны, отделив его от ряда других понятий, используемых в современной литературе — информационных, психологических, гибридных и, собственно, обычных войн. Схематично отличие когнитивной войны от информационной войны заключается в объекте воздействия — это война не с тем, что мы думаем (как в информационной войне и пропаганде), но с тем, как мы думаем, т.е. изменении самого способа конструирования картины реальности. Когнитивные войны поэтому предполагают более интенсивное воздействие на сознание — охватывают целые регионы и народы, имеют продолжительное воздействие (неограниченное во времени) и приводят к более устойчивым результатам — фиксации стереотипов восприятия мира, в результате принятия которых индивид или группа начинают воспринимать их как естественные и правильные. В отличие от психологической войны (или психологических операций), когнитивная война — это не кратковременное воздействие (которое можно преодолеть), но неизменное и постоянное глубинное переформатирование сознания индивидов и общества в целом. Основными объектами воздействия становятся те структуры, которые отвечают за понимание смысла происходящего — социальные сети, СМИ, НПО, образовательные программы, блогеры, в конечном счёте — гражданское общество враждебного государства, сознание которого направленно трансформируется в нужном направлении. Третье понятие в этом ряду — гибридные (многодоменные или многоуровневые) войны — отражает скорее их комбинированный характер, сочетающий методы информационного, кибернетического, экономического, политического и конвенционального силового воздействия на противника.

Все три понятия выражают специфику современной войны в отличие от традиционной, выдвигавшей на первое место кинетическое (физическое) воздействие на оппонента, хотя также обращавшейся к изменению сознания противника или покорённых народов. Традиционное понимание войны выражено классической формулой К. фон Клаузевица: это — «продолжение политики иными средствами»; это — «акт насилия, имеющий целью заставить противника выполнять нашу волю», или «место встречи жизни со смертью» [Клаузевиц, 1998. С. 27]. Когнитивная война отличается во многих отношениях: во-первых, она не использует физическую силу для принуждения противника, во-вторых, имеет другую задачу — заставить противника разрушить себя изнутри, сделав его неспособным сопротивляться, устоять и уклоняться от внушаемых целей, в-третьих, не предполагает летального исхода — убийства на поле боя. Наконец, она не продолжает политику, но является её квинтэссенцией в виде информационного воздействия. Таким образом, принципиальное отличие когнитивной войны — возможность изменения самого способа мышления с помощью новых методов и технологий, которые ранее были недоступны.

Рассмотрим ряд новейших определений содержания понятия когнитивной войны. Все они концентрируются на человеческом восприятии как продукте познавательной способности (cognition) — на том, «что мозг делает с информацией и как он это делает», определяя процесс принятия решений. Именно эта способность находится под атакой «когнитивной войны» [Claverie, 2022]. Познавательная способность определяется как «ментальный процесс освоения и понимания знания, который включает потребление, интерпретацию и восприятие информации». Соответственно, возможное понимание состоит в том, что когнитивная область включает «восприятие и осмысление, в котором маневрирование достигается использованием информационной среды для оказания влияния на взаимосвязанные верования, ценности и культуру индивидов, групп и/или народов». На основе этого понимания когнитивная война определяется как «манёвры в когнитивной области для установления предопределённого восприятия среди целевой аудитории для получения преимущества перед другой стороной» [Ottewell, 2020]. Другая дефиниция определяет когнитивную войну как «манипулирование публичным дискурсом со стороны внешних игроков, стремящихся подорвать социальное единство или нанести вред публичному доверию

в политической системе». Третья утверждает, что когнитивная война есть «милитаризация общественного мнения со стороны внешнего актора с целью оказать влияние на публичную и правительственную политику и дестабилизировать публичные институты» [Bernal, Carter, Singh, Cao, Madreperla, 2020. P. 3]. Наконец, представлено понимание когнитивной войны как стратегии, которая фокусируется на изменении, через информационные средства, целеполагания общественной мысли и практики.

Таким образом, набор подходов очень широк — от определения когнитивной войны как совокупности тактических действий по манипулированию сознанием до особой стратегии его преобразования. В сумме, полагает Л. Бьёргул, приведшая эти определения, все они высвечивают основные элементы когнитивной войны: её смысл состоит в оказании влияния и/или дестабилизации общества через изменение того, как люди думают и действуют, а конечная цель заключается в приобретении некоего преимущества над другой стороной. Исходя из этого, «цель когнитивной войны состоит в осуществлении изменений в целеполагании политики сообщества, через когнитивный процесс, достигая преимуществ атакующим государством (или негосударственным актором)» [Bjorgul, 2021]. А противостояние когнитивной войне — новый стратегический вызов, преодолеть который предстоит путём «осознания и гибкости» [Cao, Glaister, Pena, Rhee, Rong, Polavolino, Bishop, Khanna, Singh, Saini, 2021].

В российском сегменте данной дискуссии акценты расставлены по-другому. Доминирующим является близкое понятие ментальной войны, но оно имеет существенные отличия. Ментальная война — это война за социально-культурное пространство, в котором формируется ум и мышление, а потому исключительное значение придаётся истории и образованию, так называемым «традиционным ценностям». Когнитивная война с этих позиций, напротив, ограничена психофизической сферой восприятия и познавательной деятельностью человека с упором на научно-технологические методы воздействия на неё [Макаров, 2022]. Объём понятия ментальной войны значительно шире: это борьба за мировоззрение, идентичность и идеологию с целью полной «оккупации» сознания противника, в то время как когнитивной — методы и способы военных действий и боевых операций [Ильницкий, 2022]. Если ментальная война ведётся на ценностном уровне, то когнитивная — на инструментальном уровне, предполагая установление технологического контроля над потоком информации, её восприятием и воздействием на текущее социальное поведение. В этом смысле когнитивная война в понимании большинства российских авторов есть продолжение информационной или гибридной (многоуровневой или многодоменной) войны, распространением её на новую сферу: контроль сознания и мозга как таковых с подключением новых технических средств, которых не было до XXI в. Когнитивная война иногда определяется как разновидность информационной, противостояние ей — как обеспечение информационно-психологической безопасности, связанной с процессами цифровизации [Алексеев, Алексеева, 2021]. Но это, конечно, упрощение дела: когнитивная война — не информационная, но война за информацию, которая превращается в знание посредством её осмысления, причём с практической целью — изменить сам контекст применения оружия [Bienvennie, Rogers, Troath, 2019].

В российской перспективе введение понятия когнитивной войны имеет ограниченное значение, поскольку новое качество войны определяется здесь не направлением воздействия, а скорее степенью его интенсивности, достигаемой технологическими инструментами. Причина обращения западных аналитиков к этому понятию, по мнению некоторых российских критиков, определяется не силой, но слабостью блока: неспособностью достичь своих целей методами конвенциональной войны. Появление данной концепции связывается с тремя прагматическими факторами — стремлением интегрировать новые научные открытия и технологии в военную сферу; провалом операции США в Афганистане (где НАТО победило в пяти сферах, но вынуждено было уйти из страны, поскольку про-

играло войну в шестой — за умы афганцев); реакцией на успехи России в ряде регионов мира (Сирия и эффективное мирное присоединение Крыма в 2014 г.). Поэтому некоторые российские аналитики вообще отказываются понятию когнитивной войны в теоретической состоятельности, даже называют «бредом» саму «идею когнитивной войны, возникшую в большом мозгу де Клузеля» [Кнутов, 2021], а причины её широкого распространения склонны усматривать в поиске новых форм противостояния Запада с Россией и Китаем. Это, впрочем, не исключает перекрёстного характера применения двух подходов (ментальной и когнитивной войны) для достижения сходных целей: направленного формирования поддержки в обществе установок, желательных для внешнего игрока.

В этой интернациональной дискуссии поставлен ряд важных вопросов: действительно ли новые технологии создают особую область соперничества между государствами; если это так, то каково соотношение когнитивной войны с традиционной её концепцией, которая, как отмечалось, вовсе не отрицала задач трансформации сознания противника; имеет значение обобщенная характеристика системы этих технологий для определения потенциала их воздействия — способны ли они достичь полного когнитивного доминирования над противником, если не сейчас, то в будущем; как оценить социальный эффект их применения с позиций информационной теории, международного права и воздействия на текущие конфликты. Противоречивость ответов на них в современной дискуссии заставляет взвесить аргументы сторон.

Мозг как объект технологического воздействия: от войны за умы к нейровойне

Методы когнитивной войны концентрируются на совокупности технологий, способных оказать влияние на человеческий мозг. Революция в изучении мозга расширила представления о его возможностях, но одновременно выявила его уязвимости. Мозг не просто отражает реальность, но собирает информацию, структурирует и категоризирует её, формулирует понятия и придаёт им значение, вырабатывает эмоции и поведенческие установки. Но мышление и чувство нельзя жёстко отделить друг от друга. Выработка решения это всегда взаимодействие сетей — «вихрь предсказаний», конкурирующих между собой в определении опыта и действий, процесс, на который возможно оказать воздействие с целью управления им [Баррет, 2018. С. 256–257]. Эта идея подробно рассматривалась в классической русской науке, начиная с трудов В.М. Бехтерева о внушении [Бехтерев, 2015], но сегодня получила новые технические возможности. Профессор департамента неврологии Джорджтаунского университета в Вашингтоне Дж. Джордано описал мозг как поле боя XXI в. и сформулировал гипотезу о милитаризации нейронаук [Giordano, 2021]. Если провозглашённой целью когнитивной войны является трансформация мышления, то понятно приоритетное внимание к «искусству использования технологий для изменения сознания человеческих мишеней» («art of using technologies to alter the cognition of human targets»), — технологий, представляющих «опасный коктейль», с помощью которого предполагается манипулировать мозгом («a kind of very dangerous cocktail that can further manipulate the brain»). Соответствующие технологии «битвы за мозг» объединены в рамках акронима NBIC, составленного из названий ключевых научных направлений — нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии и когнитивные науки (nanotechnology, biotechnology, information technology, and cognitive science) [Norton, 2021]. Ключевой вопрос: способен ли этот коктейль оказать решающее воздействие на характер войны — перейти от того, что мы думаем, к тому, как мы думаем?

Предыстория когнитивных войн связана с поиском соответствующих технологий. Представление о возможности изучать человеческий мозг как машину по производству

образов восприятия с помощью экспертных манипуляций восходит к идеям Просвещения. В XIX в. особый вклад внесла gestalt-психология, а в XX в. это направление характерно для психиатрических и неврологических исследований, а также экспериментов по манипулированию памятью. Примерами успешности применения технологий манипулирования признаются следующие: 1) написанная Дж. Оруэллом радиоадаптация романа Г. Уэллса «Война миров» (1938) — передача, показавшая, как простая беседа способна оказать непосредственное влияние на поведение масс (она вызвала панику у значительного числа людей, поверивших в реальность нападения инопланетян); 2) направленное изменение общественного сознания в США после нападения Японии на Перл Харбор, обеспечившее вступление США в войну; 3) серия конференций в США 1946–1953 гг., объединивших многие дисциплины в кибернетическую программу — инжиниринг, физика, биология, психология, неврология. Результат состоял в развитии полноценной теории систем, сблизивших гуманитарный феномен с техническим, и позволивший рассматривать человеческое сообщество с позиций машинной перспективы. Основным достижением этого подхода признаётся отделение кибернетики от других механистических объяснений. Кибернетика и была рождена из союза военных исследований и попыток объяснить нейромеханизмы психологического феномена на математическом языке [Pastor, 2023].

Соединение таких научных областей, как кибернетика, математика и сложные системы, компьютерные науки, психология, нейронауки и когнитивная наука, консолидировалось вокруг военных достижений Второй мировой войны и получило развитие в последующие десятилетия. Эти эксперименты по созданию интеллектуального оружия повысили внимание к когнитивным факторам его создания и применения. После создания атомной бомбы (Манхэттенский проект) вторым приоритетом стало наведение ракет, породив исследования в широком круге областей — от исследования сенсорных способностей птиц и животных до высокочувствительных радаров и технологий спутникового наблюдения. Использование науки для оборонительных и наступательных психофизиологических акций нашло применение в известных практиках «промывания мозгов» (brainwashing) и техники углублённых допросов, применявшихся ЦРУ с начала 1960-х гг. (KUBARK — Counterintelligence Interrogation guide). Логика развития соответствующих исследований в США, зафиксированных в СССР, отражает последовательный рост внимания к созданию психотронного оружия и инструментов его использования — в различных программах с характерными названиями — «Бумажная скрепка» (1945), «Болтун» (1947), «Синяя птица» (1950), «Артишок» (1951), Проект МК-Ультра, «Звездные Врата» (1972–1995). В них тестировались как методы психологического воздействия, так и эффективность технологий и приборов, включая, например, поиск «сыворотки правды» [Савин, 2012]. Контуры отмирания традиционной военной стратегии вырисовываются уже в 1990-е гг., когда возникает понятие гибридной войны, а основным приоритетом становится соединение военных действий с экономическими и информационными войнами. Беспрепятственный обмен информацией на поле боя и контроль над информацией во внешней среде стали ещё одним важным приоритетом войн нового типа. Первая Иракская война (в Заливе) расценивалась экспертами как последняя война традиционного типа в стиле Клаузевица [Pastor, 2023].

В настоящее время эти тенденции дошли до своей кульминации в концепции когнитивных войн с упором на создание новых видов оружия, способного воздействовать на когнитивные способности (нейронного) или действующего помимо человека (технологии искусственного интеллекта). Когнитивная война опирается на объединение двух, ранее разделённых, военных областей — психологических операций, с одной стороны, информационных технологий и кибервойн — с другой. Данный вид войны представляет конвергенцию информационной войны, когнитивных наук и нейронаук; конвергенцию, основанную на прикладных методах сложных систем. Главный принцип этой войны, по мнению аналитиков НАТО, — воздействие на структуры мышления, которые отвечают за все

спонтанные концептуальные представления каждого индивида (его мысли, пристрастия, верования и представления о реальности), а конечная цель — установление когнитивного доминирования, т.е. абсолютного контроля над населением для извлечения максимальной пользы. Методы связаны с использованием зависимости общества от интернета и сетей коммуникаций. Атаки в когнитивной области включают интеграцию дезинформации/ мизинформации, большие данные, искусственный интеллект, машинное обучение, психологические и социально-инжиниринговые программы. Новое оперативное окружение означает, что принятие решений должно обладать сильными защитными возможностями против когнитивных атак. Эффективная защита включает: осознание, что когнитивная война идёт; способность наблюдать и ориентироваться в обороне, понимать акторов, источники и цели кампании [*Defending Canada against Cognitive Warfare*, 2021].

Возможности данных технологий оцениваются по-разному. Одни увидели в них революцию: появление нового типа нейрокогнитивной войны. Продвижение термина связано с обсуждением так называемого «гаванского синдрома» — ситуации резкого ухудшения когнитивного самочувствия (вплоть до потери памяти и галлюцинаций) американских дипломатов на Кубе в 2016–2018 гг., а затем и ряде других стран, связанного, как предполагалось, с направленным воздействием на функции мозга высокочастотных волн особого типа [*McCreight*, 2022]. Поскольку не удалось точно идентифицировать предполагаемые технологии воздействия, измерить их объём и определить последствия их применения, остался открытым вопрос, как квалифицировать подобные действия в будущем. Тем более, что применение этого оружия не удалось доказать, хотя последствия применения были очевидны для дипломатов. Как считает Р. Маккрейт, до тех пор, пока многие специалисты считают это оружие научной фантастикой, его обладатели будут безнаказанно воздействовать на умы американцев. В этом состоит ключевая проблема применения нового нейрокогнитивного некинетического и не-летального оружия с непрямым стратегическим эффектом в XXI в.

Не входя в вопрос оценки «Гаванского синдрома» по существу (поскольку многие продолжают считать его химерой параноидального сознания), отмечу, что сама дискуссия вполне конструктивна. Вводится понятие «нейроудара» (NeuroStrike) — оружия, которое в перспективе радикально изменит представление о войне, затрагивая такие сферы, как уязвимость человеческого мышления, процесс принятия решений, способность оценки, анализа и восприятия как неограниченной области когнитивной войны. Суть угрозы — инструменты нейрокогнитивного поражения в сочетании с направленным акустическим волновым воздействием, поражающим человеческий мозг, воздействием, которое может быть незаметным, долговременным, ведущим к разным последствиям для индивидов и трудно выявляемым для неспециалиста. Сторонники этого взгляда предвидят новую стратегическую ситуацию в мире, которую определяют как «перманентный нейрокогнитивный конфликт» — Perpetual NeuroCognitive Conflict (PNCC) [*McCreight*, 2022]. Это не кинетическая, но, тем не менее, стратегическая война. Данная война находится за пределами международно-правовых норм, регулирующих военные действия, а также традиционных способов медицинского контроля, но её эффект вполне реален: он открывает возможности осуществить принуждение противника без использования традиционных средств кинетической войны. Потенциал данного некинетического и не-летального оружия, действующего через удалённые платформы на человеческий мозг, будет только возрастать, а потому необходимо изменить оборонительную стратегию, обеспечив распознавание, защиту и пресечение таких атак в оборонительной стратегии в качестве высшего приоритета в мировой стратегической конкуренции.

Когнитивная война, как, напротив, полагает другая группа аналитиков, это не революция, и её не обязательно следует считать даже новой областью войны с возможностью выиграть её до начала военных действий. Она состоит в воздействии на процесс принятия решений оппонентом, создании неопределённости и, в конечном счете, парализации его

действий для достижения победы. Предлагается более чётко разделить ментальную эффективность, проверку реальности и моральную оценку в процессе принятия решений, организации тренингов и взаимодействия соответствующих структур организации, командования и контроля. Главные усилия следует сосредоточить преимущественно на более эффективном использовании субъективного фактора, включая его в существующие рамки военных операций (в пяти сферах). Главная проблема правительства, исходя из этого, — обеспечить достаточный уровень коллективной «когнитивной безопасности», для чего нужно прежде всего защитить процесс принятия решений и воспитать более образованное и подготовленное население, способное защищаться от милитаризированных нарративов и когнитивных атак противника [Pappalardo, 2022].

Синтез нейронаук и технологий действительно открывает перспективы создания нового оружия, имеющего универсальные перспективы применения — от индивида до государств и многонациональных организаций. Если кинетическое воздействие неспособно победить противника, то в дело вступают психология, бихевиоральные и социальные науки. Победа определяется захватом не столько географического, сколько культурно-психологического пространства. Поэтому в военную сферу, помимо основных дисциплин, в невиданных ранее размерах интегрируются антропология, этнография, история, психология [Norton, 2021]. Преодолевая традиционные рамки гибридной войны или расширяя их, нейрооружие призвано противостоять «невидимой угрозе» переформатирования сознания противником. Декларированная цель сил НАТО и их союзников — найти инструменты, оценки и защиты против атак когнитивной области. Для этого нужны идентификация, верификация, квантификация, меры противостояния когнитивным атакам, а также помощь лицам, принимающим решения. НАТО ищет новые технологии и меры, способные противостоять угрозе атак на умы. Для этого привлекаются кадры и мобилизуются таланты, в том числе посредством конкурсов и выдачи премий участникам специальных тренингов по обеспечению безопасности от «невидимой угрозы» [The Invisible Threat, 2021]. Новые технологии войны бросают вызов традиционным международным и национальным правовым нормам её регулирования, требуя создания особого «когнитивного международного права» [Pirker, Smolka, 2019], существенного пересмотра и уточнения права войны [Schmitt, 2022] и вооружённых конфликтов [New Technologies..., 2014]. Расширение применения искусственного интеллекта в ведении военных действий (машин, самостоятельно принимающих решение о нанесении удара) ставит под вопрос многие представления уголовного права, размывая понятия преступления и наказания, а также установления самого субъекта юридической ответственности (им не может быть машина, а заключение её в тюрьму не имеет смысла) [Fleming, 2022].

Таким образом, фантастическая мечта о создании программируемого человека-машины или машины с собственными когнитивными способностями (робота-убийцы) рискует стать предметом практического осуществления с трудно предсказуемыми последствиями.

От конструирования реальности к манипулированию сознанием: насколько далеко заходит релятивизация истины?

Когнитивные науки добились существенного прогресса в понимании того, как мозг человека воспринимает данные внешнего мира, аккумулирует и систематизирует их, определяет смысл происходящего и в конечном счёте конструирует реальность — картину мира, в которой индивиду предстоит действовать. Данный процесс конструирования реальности может опираться на достоверную или недостоверную совокупность данных, зависит от возможности их критической проверки, а также способности учиться на ошибках: накапливать

в памяти определённые алгоритмы анализа поступающей извне информации, определяя её позитивное или негативное значение. Все эти параметры когнитивного процесса определяют направления социальной и когнитивной адаптации индивида, а в конечном счёте и его механизм принятия решений: эффективность и целенаправленность деятельности.

Именно эти ключевые параметры конструирования реальности и определения смысла деятельности становятся объектом атаки в когнитивных войнах, направленных на «взлом» и переформатирование сознания, парализацию воли и способности действовать в нужном противнику направлении. Данная цель достигается невидимой подменой одной картины мира другой, которая может быть совершенно иллюзорной и фиктивной, но воспринимается сознанием как подлинная и, следовательно, рациональная для принятия решений. Ключевыми параметрами такого воздействия выступают интерактивные системы, конструирование смысла, его закрепление и переустановка памяти путём вытеснения одних воспоминаний другими с использованием различных суггестивных практик воздействия на сознание.

Каждый из этих параметров воздействия использует определённые методы, применение которых обеспечивается новейшими технологиями. Интерактивные системы (Interactive systems) — идеальное пространство для подмены реальной картины мира особой виртуальной реальностью, которая способна аккумулировать большую совокупность информации (данных), комбинировать их параметры по разным критериям, представлять её на всех уровнях человеческого восприятия (в виде звука, изображения, вкуса и запаха), причём делать это с высокой долей достоверности, интеллектуального вовлечения и эмоционального вклада. Возможности компьютерного воздействия включают сбор больших индивидуализированных коллекций данных (биометрия и социометрия), создание индивидуальных профилей пользователя, включая новые техники его адаптации, обучения и убеждения. Возникает возможность управления процессами восприятия населением реальности, а в конечном счёте — подмены картины мира.

Конструирование смысла (Meaning-Making) — осмысление опыта — сфера аккумуляции, классификации и комбинирования различных элементов восприятия реальности, отражаемая в нарративах, выражающих привязку индивидуального опыта к коллективному. В этой области ключевым элементом выступают инфраструктуры, ответственные за поддержание смысла: социальные сети, направленное воздействие на которые чрезвычайно облегчает распространение недостоверной и ложной информации.

Закрепление смысла, в том числе фиктивного (Fiction Priming) включает механизмы автоматического взаимодействия по линии «стимул–ответ» для постепенного формирования устойчивых когнитивных представлений и создания стереотипов восприятия, определяющего действия. Благодаря последовательному воспроизводству и повторению, подкрепляемому автоматизированными процессами обучения, эти стереотипы восприятия и реакции на них создают устойчивый эффект привыкания, способный мобилизовать индивида или группу на принятие или отторжение определённых идей без их критической проверки с опорой на дополнительную информацию [Pastor, 2023].

Эти процессы манипулирования сознанием охватывают не только настоящее, но и прошлое, включая особые технологии преобразования памяти. Память вообще ненадежный инструмент сохранения информации, поскольку поддается направленному психологическому воздействию, вплоть до наступления амнезии и имплантации фальшивых воспоминаний. Гибкая природа памяти делает её уязвимой перед воздействием современных суггестивных технологий (внушение), особенно эффективных, если они дополняются методами социального давления на индивида (что отработано в некоторых техниках допроса, призванных не только получить информацию, но и изменить мотивацию). Результатом становится вытеснение одних воспоминаний другими, вплоть до полного преобразования картины памяти. Но замещённая или «имплантированная» память — тоже память, во

всяком случае с точки зрения её практического воздействия на поведение. Так называемые «войны памяти» не имеют ничего общего с реконструкцией реального исторического прошлого, но представляют инструмент такого суггестивного воздействия, способного подорвать веру индивида в системообразующий миф государства (будь то коммунизм, холокост, американская мечта, европейские ценности, русский мир и т.д.). Противостоящая этому подходу теория и методология когнитивной истории чётко раскрывает эти возможности манипулирования историческим прошлым, акцентируя внимание на доказательных методах реконструкции прошлого, возможных с позиций анализа источника как продукта целенаправленной человеческой деятельности [Медушевская, 2017]. Однако использование научных подходов к анализу информации практически недоступно массовому сознанию.

Понятие «пост-правды» — ключевая метафора, выражающая новое коммуникативное состояние общества. Она описывает ситуацию, когда люди (по крайней мере их большинство) в принятии решений руководствуются верой (основанной на эмоциях и субъективных убеждениях), а не доказательным знанием (критическом анализе источников). Методы манипулирования основаны на растущем контроле государства (или транснациональных организаций) над информационным обменом, технологиями дезинформации/мизинформации, сегментации инфраструктуры (создание так называемых «информационных пузырей», выход за пределы которых оказывается затруднён). Иллюзия свободного выбора поддерживается в социальных сетях иллюзией отсутствия внешней медиации, превращающей пользователей в часть симулируемого мира. Большинство интерактивных систем (как хорошо показывает обращение к видеоиграм) — это не свободные, а детерминированные миры, обитатели которых лишены свободы выбора того, что им требуется. При количественном росте информации (объёма данных) падает её качество — уровень критической проверки достоверности. В результате ложная или недостоверная информация (fake news, alternative facts), либо deepfake (ложная информация, синтезированная искусственным интеллектом в визуальных образах)² начинает превалировать над достоверной, способствуя формированию когнитивных основ гнева, враждебности и насилия. В условиях войны правящие элиты используют все каналы коммуникации для демонизации жертв, когда мы становимся свидетелями леденящих души картин тысяч трупов, рек крови, текущих по камбоджийским полям, где происходили массовые бойни. В результате потрясающие достижения в технике и технологиях идут бок о бок с возвратом к дикости и жестокостям тёмных веков [Бек, 2022].

Успех методов когнитивного воздействия связан с масштабами, глубиной и интенсивностью воздействия на сознание (процессинг, фрейминг, социальные рейтинги, индивидуальные профили и слежка в киберпространстве). Их применение облегчается атомизацией общества (разрывом традиционных социальных связей), с одной стороны, и падением профессионализма академической среды (уровня критического анализа достоверности поступающих данных) — с другой. Этот успех фактически связан с новыми способами закрепления стереотипов восприятия в массовом сознании, доказательное опровержение которых иногда не только не влияет на их восприятие, но даже усиливает его. В своей совокупности эти технологии воздействия на сознание способны, по мнению ряда аналитиков, полностью подменить реальную картину мира фиктивной, добиться предсказуемой реакции ключевых социальных групп на информационные вызовы, осуществлять управление их сознанием, а в конечном счёте обеспечить их мобилизацию для решения задач когнитивной войны. Если это и преувеличение, то само направление размышлений следует признать вполне оправданным в условиях вакуума полноценных правовых сдержек и противовесов деструктивному применению манипулятивных технологий.

² См., например: URL:<https://ru.wikipedia.org/wiki/Deepfake> (дата обращения: 21 марта 2023 г.).

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCE

- Алексеев А.П., Алексеева И.Ю. (2021). Цифровизация и когнитивные войны [Alekseev A.P., Alekseeva I.Iu. (2021). Cifrovization and Cognitive Warfare] // *Философия и общество*. 2021. Вып. 4 (101). С. 39–51. URL: <https://www.socionauki.ru/journal/articles/3086350/> (дата обращения: 20 марта 2023 г.).
- Баррет Л.Ф. (2018). Как рождаются эмоции. Революция в понимании мозга и управлении эмоциями [Barret L.F. (2018). How emotions are born. A revolution in understanding the brain and managing emotions]. — М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Бек А. (2022). Узники ненависти. Когнитивные основы гнева, враждебности и насилия [Bek A. (2022). The Prisoners of Hate: Cognitive Grounds of Anger, Hostility and Violence]. — СПб.: Питер.
- Бехтерев В.М. (2015). Мозг и внушение [Bechterev V.M. (2015). Brain and Suggestion]. — М.: АСТ.
- Генеральный штаб вооруженных сил Российской Федерации. (2004). Военная безопасность Российской Федерации в XXI веке. Под общ. ред. А.В. Квашнина [Military Security of the Russian Federation. Military security of the Russian Federation in the XXI century]. — М.: Центр военно-стратегических исследований.
- Ильницкий А. (2022). Стратегия ментальной безопасности России [Ilnitkiy A. (2022). Strategy of the Mental Security of Russia] // *Военная мысль*. № 4. 15.04. 2022. С.24-35. URL: <https://amicable.ru/news/2022/04/15/19809/strategy-mental-security-russia/> (дата обращения: 20 марта 2023 г.).
- Клаузевиц К. фон.(1998). О войне. [Klausevitz K. fon. (1998). On War]. — М.: Логос, Наука.
- Кнутов Ю. (2021). Опасный коктейль больного на голову дю Клузеля [Knutov Iu. (2021). Dangerous Cocktail of Mentally-ill du Cluzel] // Телеканал «Звезда». 27. 10. 2021. URL: <https://zvezdaweekly.ru/news/20211021176-cPkGh.html> (дата обращения: 20 марта 2023 г.).
- Макаров Е.Б. (2022). Ментальные и когнитивные войны: вопросы определения, цели и средства. 28.10. 2022. [Makarov E. B. (2022). Mental and Cognitive Wars: Questions of Definition, Targets and Tools]. URL: <https://dzen.ru/media/id/5f54f367fdbd8b69779a4b6d/mentalnaia-i-kognitivnaia-voiny-voprosy-opredeleniia-celi-i-sredstva-635818ed5cdf754045543dd1> (дата обращения: 20 марта 2023 г.).
- Медушевская О.М. (2017). Теория и методология когнитивной истории [Medushevskaya O.M. (2017). Theory and Methodology of the Cognitive History] // *Медушевская О.М. Собрание сочинений в четырех томах. Т. 1.* — М. — Берлин: Директ-Медиа. С. 65–418.
- Савин А.Ю. (2012). Мозговые войны [Savin A. Iu. (2012).Brain Wars] // *Военное обозрение*. 18.12. 2012. URL: <https://topwar.ru/22197-ayu-savin-mozgovaya-voyna.html> (дата обращения: 20 марта 2023 г.).
- Сунь-Цзы. (2021). Искусство войны [Sun'-Tsy. (2021).The Art of War]. — М.: АСТ.
- Bernal A., Carter C., Singh I., Cao K., Madreperla O. (2021). *Fall 2020 Cognitive Warfare. An Attack on Truth and Thought*. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2021-03/Cognitive%20Warfare.pdf> (access date: 20.03.2023).
- Bernal A., Carter C., Singh I., Cao K., Madreperla O. (2020). *Cognitive Warfare: An Attack on Truth and Thought*. URL: [Cognitive Warfare.pdf](https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2020-03/Cognitive%20Warfare.pdf) (innovationhub-act.org) (access date: 20.03.2023).
- Bienvennue E., Rogers Z., Troath S. (2019). *Cognitive Warfare is the Fight we've got and we must reorientate to meet this Challenge*. URL: <https://cove.army.gov.au/article/cognitive-warfare> (access date: 20.03.2023).
- Bjorgul L. (2021). Cognitive Warfare and the Use of Force // *Stratagem*. 3.11. 2021. URL: <https://www.stratagem.no/cognitive-warfare-and-the-use-of-force/> (access date: 20.03.2023).
- Cao K.,Glaister S., Pena A., Rhee D., Rong W.,Polavilino A., Bishop S., Khanna R., Singh Saini J. (2021). *Countering Cognitive Warfare: Awareness and Resilience*. 20. 05. 2021. URL: [Countering cognitive warfare: awareness and resilience https://www.nato.int/docu/review/articles/2021/05/](https://www.nato.int/docu/review/articles/2021/05/) (access date: 20.03.2023).
- Claverie B. (2022). *What is Cognition? And How to Make it one of the Ways of the War?* NANO-CSD-CW- 2022-03-01. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://hal.science/hal-03635907/document> (access date: 20.03.2023).
- Claverie B., du Cluzel F. (2022). *The Cognitive Warfare Concept*. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2022-02/CW%20article%20Claverie%20du%20Cluzel%20final_0.pdf (access date: 20.03.2023).
- Cognitive Warfare Project- Reference Documents* (2022). URL: <https://www.innovationhub-act.org/cw-documents-0> (access date: 20.03.2023).
- Cognitive Warfare: The Future of Cognitive Dominance. First NATO Scientific Meeting on Cognitive Warfare* (2021). Bordeaux (France) — 21 June 2021. URL: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2022-03/Cognitive%20Warfare%20Symposium%20-%20ENSC%20-%20March%202022%20Publication.pdf> (access date: 20.03.2023).
- Defending Canada against Cognitive Warfare*. 22. 11. 2021. URL: <https://www.canada.ca/en/department-national-defence/maple-leaf/defence/2021/11/defending-canada-cognitive-warfare.html> (access date: 20.03.2023).
- Du Cluzel F. (2020). *Cognitive Warfare. Innovation Hub*. June-November 2020. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2021-01/20210122_CW%20Final.pdf (access date: 20.03.2023).
- Fleming J. (2022). *Changing the LAW(S) of War: The Normative Implications of Autonomous Weapons Systems*. Centre for International and Defense Policy. 25. 04. 2022. URL: <https://medium.com/centre-for-international-and-defence-policy/changing-the-law-s-of-war-the-normative-implications-of-autonomous-weapons-systems-803c7b484574> (access date: 20.03.2023).

- Giordano J. (2021). *Emerging Neuroscience and Technology (NeuroS/T): Current and Near-Time Risks and Threats to NATO Biosecurity*. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.innovationhub-act.org/sites/default/files/2021-03/NATO%20NeuroST%20Report%20FINAL.pdf (access date: 20.03.2023).
- Lanata A. (2022). *Cognitive Warfare*. 1.04. 2022. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://hal.science/hal-03635872/document (access date: 20.03.2023).
- Le Guyader H. (2020). *Weaponization of Neuroscience*. 05. 12. 2020. URL: https://www.innovationhub-act.org/blog/weaponization-neuroscience (access date: 20.03.2023).
- McCreight R. (2022). *Neuro-Cognitive Warfare: Inflicting Strategic Impact via Non-Kinetic Threat // Small Wars Journal*. 9.16. 2022. URL: https://smallwarsjournal.com/jrnl/art/neuro-cognitive-warfare-inflicting-strategic-impact-non-kinetic-threat (access date: 20.03.2023).
- New Technologies and the Law of Armed Conflict* (2014). / H. Nasu, R. McLaughlin (Eds.). — Canberra: Springer, 2014. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.asser.nl/upload/documents/20140120T031628-Frontmatter%20Nasu%20McLaughlin.pdf (access date: 20.03.2023).
- Norton B. (2021). Behind NATO's 'Cognitive Warfare': 'Battle for your Brain' waged by Western Militaries // *The Grayzone*. 13.10.2021. URL: https://mronline.org/2021/10/13/behind-natos-cognitive-warfare-battle-for-your-brain-waged-by-western-militaries/ (access date: 20.03.2023).
- Ottewell, P. (2020). *Defining the Cognitive Domain // OTH*. URL: Defining the Cognitive Domain — OTH (othjournal.com) (access date: 20.03.2023).
- Pappalardo D. (2022). «Win the War before the War»: A French Perspective on Cognitive Warfare // *War on the Rocks*. 1.08.2022. URL: https://warontherocks.com/2022/08/win-the-war-before-the-war-a-french-perspective-on-cognitive-warfare/ (access date: 20.03.2023).
- Pastor A. (2023). *Cognitive Warfare. Manuscript in development*. 6. 02. 2023. URL: file:///D:/%D0%97%D0%B0%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D0%BA%D0%B8/CognitiveWarfare2022.pdf (access date: 20.03.2023).
- Pirker B., Smolka J. (2019). The Future of International Law is Cognitive—International Law, Cognitive Sociology and Cognitive Pragmatics // *German Law Journal*. V. 20. No.4. Pp. 430–448. URL: https://doi.org/10.1017/glj.2019.30 (access date: 20.03.2023).
- Schmitt M.N. (2022). *War, Technology and the Law of Armed Conflict*. URL: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://digital-commons.usnwc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1230&context=ils (access date: 20.03.2023).
- The Human Mind as «New Domain of War»: NATO Plans for Cognitive Warfare* (2022). 26.11.2022. URL: https://www.projectcensored.org/18-the-human-mind-as-new-domain-of-war-nato-plans-for-cognitive-warfare/ (access date: 20.03.2023).
- The Invisible Threat: Tools for Countering Cognitive Warfare* (2021). URL: https://www.canada.ca/en/departement-national-defence/campaigns/fall-2021-nato-innovation-challenge.html (access date: 20.03.2023).

Медушевский Андрей Николаевич

amedushevsky@mail.ru

Andrei Medushevskiy

Doctor of Sciences (Philosophy), Tenured Professor, Higher School of Economics (Moscow)

amedushevsky@mail.ru

COGNITIVE WARFARE: SOCIAL CONTROL, MEANING-MAKING AND THE INSTRUMENT OF THE GLOBAL DOMINANCE (Part 1)

Abstract. Cognitive warfare becomes one of the most important element of the current debates on war and peace in the globalizing society. What is cognition and how it could be transform into one of the ways of war? Is it really a principally new type of war, or just a variety of a hybrid war, as combined informational, economic and political domains with conventional tools of military activities? And how we can evaluate conducting weaponization of brain sciences in terms of its potential impact on economy, society, political regimes legitimacy in process of the global competition over resources, power and dominance? The author looks forward to answer these questions by careful analysis of the real sense of the cognitive warfare concept, the complex of brain-manipulation technologies, and their practical role in current and future military conflicts.

Keywords: state, mind control, cognitive warfare, brain sciences, weaponization of neuroscience, non-kinetic wars, cognitive dominance.

JEL: F01, F02, F20, F51, F52.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.Е. Тихонова

д.соц.н., профессор, профессор-исследователь, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; главный научный сотрудник, Институт социологии ФНИСЦ РАН (Москва)

СОЦИАЛЬНАЯ УСПЕШНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ: МАСШТАБЫ, ХАРАКТЕР, ФАКТОРЫ

Аннотация. Как свидетельствуют данные исследований Института социологии ФНИСЦ РАН 2018, 2021 и 2022 гг., российские профессионалы характеризуются большей социальной успешностью, чем средний работающий россиянин. Если говорить о тех сторонах жизни, которые сами профессионалы обычно считают главными критериями жизненного успеха (получение хорошего образования, наличие интересной работы и др.), то им чаще удается добиваться соответствующих целей. Чаще они реализуют и такие свои цели, как сделать карьеру, иметь престижную работу и т.д. Собственный социальный статус они также чаще оценивают как хороший. Ключевым фактором таких оценок является возможность самореализации в профессии, позволяющая преодолевать отчуждение в труде, что особенно важно именно для профессионалов с учётом специфики их ценностей и идентичностей (повышенная значимость самореализации, автономности жизни и труда, восприятие образования как самостоятельной ценности и т.п.). В то же время социальная успешность профессионалов сейчас в России носит относительный и ограниченный характер и может восприниматься как таковая лишь в сравнении с типичной для остальных россиян ситуацией. Большинству из них удаётся реализовать только жизненные цели, связанные с получением образования, нахождением интересной работы и превращением в профессионала в своем деле. Возможности для самореализации в труде есть у менее половины представителей данной профессиональной группы, и ещё меньшее их число сделали карьеру, имеют престижную работу и т.д. Менее 50% профессионалов оценивают как хороший свой социальный статус, а свою жизнь в целом характеризуют как хорошую менее 40%. Возможности самореализации в профессии повышают у профессионалов их удовлетворённость своим материальным положением, хотя в целом их экономическая успешность ещё более ограничена и условна, чем социальная. Медианные же индивидуальные доходы профессионалов в целом лишь в 1,65 раза больше, чем у неквалифицированных рабочих в их типах поселений, а хорошие оценки своего материального положения даёт лишь каждый пятый российский профессионал. Социальная и экономическая успешность профессионалов зависят от разных факторов. Для социальной успешности решающую роль играют тип поселения, где проживают представители данной группы, а также личностные особенности, предопределяющие способность использовать предоставляемые внешними условиями возможности. Ресурс социальных сетей для социальной успешности значим, но играет относительно меньшую роль по сравнению с типом поселения и личностными особенностями. При этом для экономической успешности профессионалов спектр этих факторов шире — и пол, и возраст, и качество их человеческого капитала, не значимые для социальной успешности, оказываются важными.

Ключевые слова: *профессионалы, специалисты с высшим образованием, человеческий капитал, профессиональная идентичность, трудовые мотивации, профессиональная самореализация, социальная успешность.*

JEL: J28, J31, J82

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_99_117

© Н.Е. Тихонова, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Тихонова Н.Е. Социальная успешность российских профессионалов: масштабы, характер, факторы // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 99–117. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_99_117.*

FOR CITATION: *Tikhonova N.E. Social Success of Russian Professionals: Scale, Nature, Factors // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 99–117. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_99_117.*

Введение

Современная Россия переживает два переходных процесса: с одной стороны, она, как и мир в целом, участвует в очередной технологической революции, а с другой — стремится повысить свой статус в мировом сообществе. Оба эти процесса, особенно в условиях начатой «коллективным Западом» санкционной войны и фактического прекращения импорта в Россию технологий, тесно связаны с объективным ростом роли человеческого капитала и значимости профессионалов как основных носителей этого капитала в масштабах нации. Однако среди российских профессионалов, особенно в последнее время, присутствуют миграционные настроения. Хотя бы частично нейтрализовать их может лишь широкое распространение у профессионалов ощущения своей социальной успешности именно в российском социуме. Кроме того, сама по себе социальная успешность этой группы, как и роль для неё так называемых достижительных трудовых мотиваций — важные индикаторы стимулирования со стороны общества поведенческих моделей, способствующих экономическому развитию страны. Говорит она и о соответствии характера той деятельности, которой занимаются в российском обществе представители данной профессиональной группы, ожиданиям по отношению к ней в условиях современной технологической революции. Всё это способствует актуальности анализа масштабов, характера и факторов социальной успешности профессионалов в современном российском обществе.

Однако социальная успешность может интерпретироваться по-разному — как высокий социальный статус, как ощущение достижения тех целей, которые человек перед собой ставил, как общая удовлетворённость своей жизнью и т.д. Отдельным вопросом является и то, как социальная успешность связана с материальным благополучием. Учитывая все эти аспекты проблемы социальной успешности, цель нашего исследования мы определили как оценку масштабов и характера социальной успешности российских профессионалов с учётом понимания представителями данной группы критериев жизненного успеха, а также выявление обуславливающих её факторов и их соотношения с факторами экономической успешности.

Эмпирической базой работы стали несколько массивов данных общероссийских исследований, проводившихся Институтом социологии РАН в конце сентября — начале октября 2018 г., марте 2021 г., марте 2022 г. и в апреле 2022 г. Все опросы в рамках этих исследований проводились по одной и той же модели выборки, репрезентировавшей население страны по Федеральным округам, а внутри них — по типам поселений, полу и возрасту. В хронологически первом и последнем из этих опросов выборка составила 4000 человек, а в мартовских опросах 2021 и 2022 гг. — 2000 человек. Численность профессионалов составляла в разных опросах от 367 до 729 человек, а в совокупности их численность составила 2144 человек. Использование сразу четырёх массивов данных обуславливалось прежде всего сравнительно небольшой численностью группы профессионалов в каждом из использованных массивов в отдельности. Это требовало для уверенности в реальности выделенных закономерностей не только проверки статистической значимости анализировавшихся связей, но и перепроверки полученных выводов на нескольких массивах данных за разные годы¹. Тот факт, что большинство показателей и индикаторов, рассматриваемых в данной статье, присутствовали во всех четырёх опросах, обеспечивало соответствующую возможность. В то же время, поскольку инструментарий опросов всё же несколько отличался, то, хотя большинство данных приводится по результатам опроса 2022 г., некоторые данные приводятся по 2021 г., а в одном случае — даже по 2018 г. Это связано с тем, что хотя описываемые тенденции также были проверены на данных исследования 2022 г., но оно

¹ Использовались тест Хи-квадрат и коэффициент Спирмена.

носило закрытый характер. Соответственно, иллюстрировать в статье некоторые аспекты социальной успешности профессионалов пришлось на более ранних данных.

И последнее, что необходимо пояснить, прежде чем перейти непосредственно к результатам нашего анализа, — кого мы понимаем под «профессионалами». В соответствии с традицией, принятой в большинстве международных классификаторов занятий, мы подразумеваем под ними работников на позициях, предполагающих высшее образование и не занятых при этом выполнением руководящих функций как основным видом деятельности. В такой их трактовке есть отличия от критериев выделения данной группы, принятых как в Общероссийском классификаторе занятий (ОКЗ) [Общероссийский..., 2022], где соответствующая группа работников обычно идентифицируется как «Специалисты высшего уровня квалификации», так и в Международном стандарте классификации занятий ISCO (International Standard Classification of Occupations) [International..., 2012], используемом в качестве официального классификатора занятий Международной организацией труда, где они идентифицируются как «профессионалы». В обоих этих классификаторах выделяются 10 профессиональных классов, имеющих свои названия и нумерацию, согласно которой профессионалы («специалисты высшей квалификации») — это 2-й профессиональный класс. Однако при этом и в ISCO, и в ОКЗ далеко не все занятые такого рода трудовой деятельностью попадают в данный класс. Так, не попадают в него работающие в сфере торговли и бытового обслуживания специалисты с высшим образованием (гиды, товароведы, брокеры, дилеры и т.д.), а также офицеры. С другой стороны, в число профессионалов, согласно этим классификаторам, попадают супервайзеры, причём зачастую с достаточно большим числом подчинённых. Мы рассматривали как профессионалов всех работников, вне зависимости от отрасли их трудовой деятельности, позиции которых предполагают наличие высшего образования, но исполнение руководящих функций не является при этом основной деятельностью².

Понимание социальной успешности в среде российских профессионалов и её распространённость в их среде

Начиная анализ социальной успешности представителей любой социальной группы, важно понимать, как выглядит жизненный успех в восприятии её представителей. Поэтому прежде всего остановимся на том, какие характерные признаки жизненного успеха являются наиболее массовыми и типичными для оценок его самими профессионалами. Из табл. 1 видно, что, хотя для большинства профессионалов, как и для остальных россиян, наиболее типичными признаками жизненного успеха являются семья, дети и здоровье, представители данной профессиональной группы заметно выделяются на общем фоне большей значимостью для них хорошего образования и возможностей самореализации. Именно наличие возможностей для самореализации и хорошее образование являются признаками, качественно выделяющими профессионалов на общем фоне представлений о жизненном успехе. При этом финансовое благополучие воспринимается в их среде как признак успеха заметно реже, чем у остального работающего населения.

² Более подробно о проблемах методики выделения группы профессионалов см. [Тихонова, 2020].

Таблица 1

Некоторые особенности представлений профессионалов о жизненном успехе и целях, к которым они стремятся, % (отранжировано по разрыву в доле выбравших соответствующий показатель)

Показатели	Профессионалы	Остальные работающие	Разрыв (раз)*
<i>Что свидетельствует о жизненном успехе***, 2022 г.</i>			
Образование	44	28	1,57
Самореализация	51	45	1,13
Создание семьи, рождение детей	62	58	1,07
Здоровье	51	52	1
Финансовое благополучие	43	53	0,81
<i>Цели, которых хотели бы добиться, 2021 г.***</i>			
Сделать карьеру	79	66	1,20
Получить хорошее образование	97	83	1,17
Стать профессионалом в своем деле	98	85	1,15
Получить престижную работу	91	85	1,07
Заниматься любимым делом	98	95	1,03
Иметь интересную работу	98	98	1
Хорошо зарабатывать	97	97	1
Иметь собственный бизнес	42	53	0,79

* Имеется в виду соотношение выбравших соответствующую позицию среди профессионалов и остальных работающих.

** Допускался выбор 5 позиций из 21 предлагавшихся. Фоном выделены позиции, набравшие не менее 50%, жирным шрифтом — позиции, разница по которым с показателями по альтернативной группе составляет не менее 5 процентных пунктов. Затруднившиеся с ответом здесь и далее в таблицах не представлены.

*** Замерялось отношение к 21 жизненной цели, лишь часть которых была связана с трудовой деятельностью человека. Каждая позиция допускала 4 варианта ответа: «Уже добился этого», «Пока не добился, но считаю, что это мне по силам», «Хотелось бы, но вряд ли смогу добиться этого» и «В моих жизненных планах этого не было». Приводятся данные по сумме трёх первых вариантов ответа. Фоном выделены позиции, набравшие не менее 90%, жирным шрифтом — позиции, разница по которым с показателями по альтернативной группе составляет не менее 5 процентных пунктов.

Источник: расчёты автора.

Если же говорить о тех целях, которые ставили перед собой профессионалы, и их специфике по отношению к целям остального работающего населения страны, то два вышеупомянутых специфических для данной группы признака жизненного успеха получают дополнительную конкретизацию. Самореализация для профессионалов в большей степени оказывается связана не просто с интересной работой или любимым делом, но также со стремлением сделать карьеру, получить хорошее образование, стать профессионалом в своём деле и занять престижные производственные позиции. При этом они, однако, в меньшей степени, чем остальные россияне, стремятся иметь собственный бизнес.

Специфика их стремлений отчасти связана с особенностями идентичностей представителей данной группы, а отчасти — со спецификой их нормативно-ценностных систем. Так, с людьми той же профессии или рода занятий, судя по данным опроса 2018 г., в зна-

чительной или некоторой степени чувствовали свою общность³ 84% всех профессионалов, в том числе 36% уверенно определяли себя именно как представителя определённой профессиональной группы. В то же время с людьми того же вероисповедания или того же достатка, например, уверенно идентифицировали себя лишь 22% профессионалов.

Что же касается специфики нормативно-ценностных систем, то российские профессионалы чаще, чем остальные работающие россияне, ориентированы на то, что без свободы жизнь человека теряет смысл и свобода важнее, чем материальное благополучие (75 и 60%, соответственно)⁴; что они лучше не достигнут благополучия, чем перешагнут через свою совесть (63 и 53%); что необходимо активно бороться, чтобы отстоять свои интересы и права, а не просто приспособливаться к реальности (66 и 58%) и т.д. Для выработки жизненных стратегий (а 65% профессионалов планируют свою жизнь по крайней мере на год вперёд при 54% у остальных работающих) такие установки означают, что профессионалы чаще представителей других наиболее крупных групп российских работников будут стремиться к творческой самореализации в труде и его автономности, обеспечивающим минимизацию эффекта отчуждения в нём [Маркс, 1974]. И, как подтверждают эмпирические данные, это действительно имеет место. Более того, специфические для профессионалов ценности, как уже демонстрировалось в литературе, обуславливают и специфику на общем фоне их досуговой активности, где также выше роль стремления к разным формам самореализации [Латова, 2022].

Учитывая активизм профессионалов, их большую способность к планированию своей жизни, а также специфику их стремлений, во многом обуславливающих их поведенческие стратегии, не удивительно, что реализовать соответствующие жизненные цели им удаётся гораздо чаще, чем остальным работающим россиянам. Как хорошие свои возможности для самореализации в профессии, например, оценивают 45% профессионалов и 27% остальных работающих россиян, возможности получения необходимого образования и знаний — 39 и 21%, соответственно и т.д. При этом такие свои цели, как получение хорошего образования, наличие интересной работы, позволяющей заниматься любимым делом, а также превращение в профессионала в своем деле удалось реализовать даже большинству из них (табл. 2). Это очень хорошие показатели, поскольку у остальных работающих лишь 32% считают, что уже получили хорошее образование; 35% — что у них интересная работа; 37% удалось, по их мнению, стать профессионалом в своём деле; 31% — заниматься любимым делом. Таким образом, доля сумевших реализовать эти жизненные цели среди профессионалов и остальных работающих россиян различается примерно вдвое. Более чем в полтора раза выше для профессионалов и вероятность достичь таких целей, как хорошо зарабатывать или иметь собственный бизнес.

Ещё сильнее различается среди профессионалов и остальных работающих россиян вероятность реализовать остальные связанные с их занятостью цели. Если такую вероятность отмечает практически половина профессионалов, имеющих престижную, по их мнению, работу, то среди остальных россиян такие оценки дают своей работе всего 16%, т.е. применительно к этой позиции можно говорить о трехкратном разрыве. То же относится и к вероятности сделать карьеру — реализовать эту цель удалось почти трети профессионалов и лишь 11% остальных работающих россиян.

³ Формулировка вопроса звучала следующим образом: «Встречая в своей жизни разных людей, с одними мы легко находим общий язык, понимаем их. Иные же, хотя и живут рядом, всегда остаются чужими. Если говорить о Вас, то в какой степени Вы ощущаете близость с разными группами людей — с теми, о ком Вы могли бы сказать: «Это — Мы»?». Необходимо было сделать выбор из 4 вариантов ответов: «В значительной степени», «В некоторой степени», «Не ощущаю близости» и «Затрудняюсь ответить».

⁴ Добавим, что свободу 70% профессионалов понимают как возможность быть самому себе хозяином, а не совокупность политических прав и свобод.

Таблица 2

Достижения профессионалов в производственной сфере, 2021 г., % (отранжировано по уже добившимся соответствующей цели)

Показатели	Уже добились этого	Пока не добились, но считают, что это по силам	Хотелось бы, но вряд ли смогут добиться этого
Получить хорошее образование	87	7	3
Иметь интересную работу	67	24	7
Стать профессионалом в своем деле	62	33	3
Заниматься любимым делом	62	25	11
Получить престижную работу	49	27	14
Сделать карьеру	31	33	15
Хорошо зарабатывать	19	54	24
Иметь собственный бизнес	8	13	21

* Не ставившие перед собой соответствующие цели в таблице не указаны, из-за чего сумма по строке менее 100%.

Источник: расчёты автора.

Таким образом, с точки зрения их производственных достижений, профессионалов можно рассматривать как социально успешную группу. Причём относительно большие возможности достичь успеха они имеют именно в том, что важно с учётом специфики их представлений о жизненном успехе, хотя даже в этой области есть достаточно много целей, реализовать которые не может большинство стремящихся к ним профессионалов.

Относительно успешными на фоне остальных россиян профессионалы выглядят не только в плане реализации своих притязаний в сфере работы, но и в отношении многих других сторон их жизни. Так, отношения в своей семье как хорошие оценивают 71% профессионалов и 59% остальных работающих россиян. Лучше у профессионалов и оценки отношений с друзьями, здоровья, уровня личной безопасности и т.д. Более того, профессионалы почти вдвое чаще, чем остальные российские работники (38% против 21%), говорят о том, что им уже удалось реализовать все планы, к которым они стремились и только 25% полагают, что реализовать эти планы в сегодняшней России практически невозможно (при 35% у остальных работающих россиян)⁵. Впрочем, в основном это характерно для тех профессионалов (как и остальных работающих россиян), которые ориентированы в большей степени на семью и детей как критерии жизненного успеха, а не на достижения в производственной сфере.

Неудивительно, с учётом большей распространённости достижения профессионалами своих основных жизненных целей и хороших оценок ими ряда ключевых сторон своей жизни, что многие из них вполне удовлетворены и своим социальным статусом. Так, почти половина (48%) профессионалов оценивает свой статус в обществе как хороший и ровно половина — как удовлетворительный (остальные 2% характеризуют его как плохой). Это существенно лучше, чем у остальных работающих россиян (для которых соответствующие показатели составляют 31, 62 и 7%). Тем не менее ситуация с социальной успешностью российских профессионалов вряд ли может характеризоваться как безусловно благополучная, поскольку более половины из них не расценивают свой статус в обществе, как и возможности для самореализации в работе или многие другие значимые для них аспекты своей жизни, как хорошие.

⁵ Остальные винят в том, что их планы пока не реализованы, себя или окружающих (начальство, близких), а также считают, что им просто не повезло.

Сравнительная значимость различных составляющих социальной успешности российских профессионалов

Достижение разных целей в неодинаковой степени влияет на ощущение профессионалами собственной социальной успешности. Если посмотреть на тесноту статистических связей ощущения ими собственного социального статуса или общей удовлетворённости жизнью с достижением разного рода целей, то становится понятно, что оценки профессионалами собственного социального статуса в наибольшей степени связаны с реализацией типичных именно для них целей. При этом сильнее всего оценки своего статуса связаны с такой специфичной для них характеристикой жизненного успеха, как возможность самореализации (табл. 3). На втором месте — самооценки возможности получения необходимого образования и знаний, также входящие в типичные для профессионалов признаки жизненного успеха и жизненные цели. При этом восприятие своего материального положения имеет для оценки своего статуса в обществе относительно меньшее значение (коэффициент Спирмена 0,382). В то же время для жизни в целом наибольшую роль играют именно показатели материальной обеспеченности домохозяйства, в котором они проживают (коэффициент Спирмена 0,517), а не представленные в табл. 3 оценки профессионалами различных сторон своей занятости.

Таблица 3

Коэффициент Спирмена для связи оценок профессионалами своего статуса в обществе и удовлетворённости жизнью в целом с достижением отдельных жизненных целей, относящихся к занятости (отранжировано по показателям для самооценки своего статуса в обществе)

Показатели	Статус в обществе	Оценки жизни в целом
<i>Самооценки различных сторон своей жизни, 2022 г.</i>		
Возможность реализовать себя в профессии	0,494	0,412
Возможность получения необходимого образования и знаний	0,477	0,479
Ситуация на работе	0,454	0,472
<i>Самооценки достижения определённых жизненных целей, 2021 г.</i>		
Получить престижную работу	0,308	0,247
Иметь интересную работу	0,267	0,154
Хорошо зарабатывать	0,265	0,256
Сделать карьеру	0,260	0,139
Заниматься любимым делом	0,233	0,184
Стать профессионалом в своём деле	0,146	0,022
Получить хорошее образование	0,125	0,034
Иметь собственный бизнес	0,006	0,023

* Корреляции значимы на уровне 0,01 (двухсторонние).

Источник: расчёты автора.

Учитывая эти обстоятельства, можно сказать, что восприятие своего статуса в обществе — более точный индикатор социальной успешности для профессионалов, чем их общая оценка собственной жизни, которая сильно зависит не только от материального

Таблица 4

Самооценки различных сторон своей занятости и жизни в целом профессионалами с разным восприятием возможности самореализации в профессии, 2022 г., %

Оценки	Оценки возможности самореализации в профессии			Профессионалы в целом
	Хорошо	Удовлетворительно	Плохо	
<i>Оценки своего социального статуса</i>				
Хорошо	73	28	16	48
Удовлетворительно	24	71	71	50
Плохо	1	1	13	2
<i>Оценки возможности получения необходимого образования и знаний</i>				
Хорошо	73	10	10	39
Удовлетворительно	26	77	42	50
Плохо	1	13	48	11
<i>Наличие интересной работы</i>				
Уже есть	86	54	32	67
Надеются ещё иметь	11	33	45	24
Уже не надеются на это или не ставили перед собой такой цели	3	13	23	9
<i>Карьера</i>				
Уже сделали	45	19	13	31
Надеются сделать	31	36	32	33
Уже не надеются на это или не ставили перед собой такой цели	24	45	55	36
<i>Оценки общей ситуации на работе</i>				
Хорошо	67	16	16	39
Удовлетворительно	28	71	42	49
Плохо	5	13	42	12
<i>Оценки своей жизни в целом</i>				
Хорошо	61	22	16	39
Удовлетворительно	38	75	65	57
Плохо	1	3	19	4

* Здесь и далее в таблицах жирным шрифтом выделены позиции, превышающие средние значения для профессионалов в целом не менее, чем на 5 процентных пунктов, а фоном — превышающие 50%.

Источник: расчёты автора.

положения домохозяйства, но и от его состава, состояния здоровья человека и т.д. В этой связи важно подчеркнуть, что представленный в табл. 3 рейтинг значимости различных характеристик занятости для оценки профессионалами своего социального статуса очень устойчив и из года в год остаётся одним и тем же. Это говорит о том, что сравнительная значимость критериев своего социального статуса в сознании профессионалов уже сформировалась, и решающую роль среди них играет возможность самореализации в своей трудовой деятельности. Напомню в этой связи, что большинство профессионалов в России заняты сейчас трудом, не обеспечивающим, по их мнению, такой возможности и носящим рутинный характер.

Возможность самореализации в труде обеспечивает не только более высокие оценки профессионалами своего статуса в обществе, но и тесно связана с позитивным восприятием других сторон своей жизни и деятельности. Так, как видно из табл. 4, большинство профессионалов, хорошо оценивающих возможности самореализации в профессии, хорошо оценивают свою жизнь в целом, возможности получения необходимых им образования и знаний, свою работу и т.д.

Таким образом, возможность самореализации в профессии выступает, наряду с социальным статусом, важным индикатором, как прямо, так и косвенно позволяющим зафиксировать такой сложный феномен, как социальная успешность применительно к группе профессионалов. Она не только тесно связана с субъективным ощущением собственной социальной успешности и с рядом объективных её характеристик, но и в наибольшей степени характерна именно для профессионалов. По ряду других позиций в привилегированном положении в системе социальных неравенств находятся также предприниматели и руководители, причём по некоторым из них они даже обгоняют профессионалов. Однако по другим позициям они находятся в этой системе в ситуации повышенных рисков, поэтому в целом наиболее социально успешны, если говорить об общем месте в системе социальных неравенств представителей массовых слоёв населения, именно профессионалы [Общество..., 2022], даже несмотря на условный и ограниченный характер этой успешности.

Соотношение экономической и социальной успешности российских профессионалов

Ситуация с экономической успешностью у профессионалов складывается хуже, чем ситуация с их социальной успешностью. Лишь 22% их них оценивают своё материальное положение как хорошее и 20% считают, что им удалось реализовать задачу хорошо зарабатывать. Более того, весной 2022 г. 40% профессионалов считали, что их положение за предшествующий год ухудшилось, и на будущее подавляющее большинство данной профессиональной группы (87%) также не ожидали его улучшения. В то же время и в этом отношении профессионалы всё же более успешны, чем остальные работающие россияне, среди которых оценивали своё материальное положение как хорошее в момент опроса 13%, а считали, что им удалось реализовать задачу хорошо зарабатывать, всего 11%. Лучше у профессионалов и субъективные оценки динамики своего материального положения (среди остального занятого населения страны весной 2022 г. считали, что их положение за последний год ухудшилось, 47%). В целом же если среди профессионалов соотношение оценивающих своё материальное как хорошее и как плохое составляло в тот момент 22:12 (остальные оценивали его как удовлетворительное), то среди других работающих картина прямо обратная (13:22).

Субъективные оценки профессионалами своей экономической успешности подтверждаются и объективными её показателями: индивидуальные доходы составляли в данной

группе весной 2022 г. в среднем 45 208 руб. в месяц, а медианные — 38 000 руб. (табл. 5), т.е. их средние доходы были в 1,25 раза, а медианные — в 1,27 раза выше, чем у остальных работающих россиян. Кроме того, относительно благополучное материальное положение⁶ характеризует половину данной группы, в то время как у остальных работающих россиян их доля в доходной структуре группы составляет лишь треть. Наконец, лучше у профессионалов и уже упоминавшиеся выше показатели субъективного благополучия и его динамика. В то же время зарплата каждого пятого-шестого профессионала в России ниже 1,5 прожиточных минимумов в регионах их проживания и не обеспечивает для них без скатывания за черту бедности даже суженного демографического воспроизводства, а каждый двадцатый уже имеет среднедушевые доходы в домохозяйстве ниже официально установленного прожиточного минимума для семей соответствующей структуры в конкретном регионе [Тихонова, Слободенюк 2022].

Таблица 5

Доходы и доходная структура профессионалов и остальных работающих россиян, 2022 г., %

Показатели	Профессионалы	Остальные работающие
<i>Индивидуальные ежемесячные доходы</i>		
Средние	45208	36236
Медианные	38000	30000
<i>Среднедушевые ежемесячные доходы в домохозяйстве</i>		
Средние	32594	26764
Медианные	30000	22000
<i>Доходная структура с учётом медианы среднедушевых ежемесячных доходов в домохозяйстве в соответствующем типе поселений*</i>		
Свыше 2 медиан	12	7
От 1,25 до 2 медиан	38	27
От 0,75 до 1,25 медианы	42	46
До 0,75 медианы	8	20

* О том, почему оптимальной для анализа является именно такая классификация, см.: [Модель..., 2018].

Источник: расчёты автора.

Таким образом, хотя на фоне остальных работающих россиян профессионалов можно рассматривать как относительно успешных в экономическом плане, однако эта успешность имеет ещё более ограниченный и условный характер, чем их социальная успешность. Объективно она характеризует лишь около трети, а субъективно — даже менее четверти данной группы. Как это обстоятельство, так и очень незначительный разрыв в зарплатах с остальными работающими (даже с неквалифицированными рабочими разрыв медианных зарплат составляет у профессионалов из массовых слоев населения немногим более 1,5 раз — 1,65 по состоянию на весну 2022 г.) свидетельствуют о недооценке высококвалифицированного труда в современной России. Эта осознаваемая профессионалами недооценка их труда со стороны работодателей и государства как круп-

⁶ Материальное благополучие начинается в России в среднем с 1,25 медианных для соответствующего типа поселений доходов (что примерно соответствует двум прожиточным минимумам) [Модель..., 2018].

нейшего из них влияет и на их субъективное ощущение своей экономической (а отчасти и социальной) успешности.

В отношении всех конкретных признаков материального благополучия картина относительно привилегированного положения профессионалов на фоне остальных работающих россиян воспроизводится, как и весьма ограниченный характер этого благополучия. Например, сбережения (включая акции) имеют 52% профессионалов и 38% остальных работающих, а разного рода долги и кредиты — у 57 и 64%, соответственно. При этом у 14% профессионалов и 11% представителей остальных профессиональных групп одновременно есть и долги, и сбережения. Жилищные условия и в плане метража имеющегося жилья, и в плане его комнатности у профессионалов также чуть лучше, что отражается в их большей удовлетворённости своими жилищными условиями — большинство их (54%) оценивают эти условия как хорошие при том, что среди остальных работающих их в основном (55%) оценивают как удовлетворительные или плохие. То же относится и к возможностям отдыха в период отпуска, проведения досуга и т.д.

Наиболее успешными не только в социальном, но и в экономическом отношении вновь оказываются при этом профессионалы, имеющие возможности самореализации в профессии. Таким образом, эта характеристика занятости профессионалов заметно влияет на их восприятие не только своей социальной, но и экономической успешности. Во всяком случае, у них заметно лучше, в сравнении с остальными профессионалами, самооценки своего материального положения (табл. 6). Однако, хотя имеющие такие возможности и объективно имеют в среднем чуть более высокие зарплаты, но полностью объяснить более высокие оценки ими своего материального положения данная разница не может.

Таблица 6

Самооценки различных сторон своего материального положения профессионалами с разным восприятием возможности самореализации в профессии, 2022 г., %

Оценки	Оценки возможности самореализации в профессии			Профессионалы в целом
	хорошо	удовлетворительно	плохо	
<i>Оценки своего материального положения</i>				
Хорошо	35	10	16	22
Удовлетворительно	60	73	52	65
Плохо	5	17	32	13
<i>Оценки динамики своего материального положения за последний год</i>				
Улучшилось	18	13	10	15
Осталось тем же	51	45	29	46
Ухудшилось	31	43	61	39
<i>Ожидания изменения своего материального положения в ближайший год</i>				
Улучшится	17	10	9	13
Останется тем же	39	27	19	32
Ухудшится	43	62	71	55

Источник: расчёты автора.

Немаловажно и то, что материальное положение профессионалов, имеющих возможности для самореализации, наиболее устойчиво. Во всяком случае, минимальные

показатели и ухудшивших свое материальное положение за год перед опросом, и ожидавших его ухудшения в предстоящий год (опрос 2022 г., данные которого приводятся в статье, начался через две недели после начала СВО на Украине, когда в российском обществе господствовали панические настроения) характерны были именно для профессионалов, имеющих хорошие возможности для самореализации. В то же время даже у них доля считающих своё материальное положение хорошим составляла лишь около трети, и почти у трети за предыдущий год оно ухудшилось.

Факторы социальной успешности российских профессионалов

В числе компонентов, определяющих место человека в системе социальных неравенств и связанную с этим социальную успешность, принято обычно выделять: а) структурные факторы (главный из которых — место жительства, определяющее объективные особенности рынка труда); б) факторы, связанные с ним самим (ресурсообеспеченность, включая человеческий капитал, ресурс социальных сетей, физиологические — здоровье, возраст, пол и личностные особенности — культурный капитал и т.д.). При этом в современной России, как свидетельствуют данные, объективно наиболее значимы из них отнюдь не профессиональный статус или человеческий капитал человека, а здоровье, возраст, состав домохозяйств, проживание в определённом типе населённых пунктов, общая ресурсообеспеченность и т.д. [Общество..., 2022]. Однако субъективная социальная успешность напрямую зависит не только от объективных характеристик жизни человека, но и от его запросов, представлений о жизненном успехе и стремлений, которые он хотел бы в своей жизни реализовать. А, как было показано выше, все эти характеристики имеют у профессионалов свои особенности. Соответственно, вопрос о факторах социальной успешности и их специфике в сравнении с факторами объективного социального статуса или экономической успешностью заслуживает самостоятельного рассмотрения.

Корреляционный анализ, как и данные таблиц сопряжённости, показывают, что список факторов социальной успешности намного уже, чем набор факторов, определяющих место человека в системе социальных неравенств. Так, как видно из таблицы 7, профессионалы разного возраста, например, в отношении интегральных самооценок своего статуса в обществе демонстрируют близкую картину независимо от возраста. Более того, если рассмотреть возрастную структуру групп с разными оценками возможности самореализации в профессии, то она тоже окажется очень близкой, как и их гендерная структура⁷. В то же время дискриминация по полу довольно ярко прослеживается в отношении экономической успешности профессионалов. Более сглажено она проявляется в субъективных самооценках профессионалов из разных гендерных групп, что связано, видимо, со спецификой запросов их представителей в соответствующих областях. Особого внимания заслуживает также ситуация с доходами молодёжи из числа профессионалов — их индивидуальные доходы сравнительно низки. Однако за счёт проживания в благополучных в экономическом отношении семьях среднедушевые доходы в их домохозяйствах относительно высоки. Но как только они отделяются от родительской семьи, ситуация кардинально меняется, и относительное благополучие восстанавливается только в возрасте, когда иждивенческая нагрузка детьми становится уже неактуальна.

⁷ Коэффициент Спирмена составил для этого фактора 0,010 для самооценок возможности самореализации в профессии и 0,039 для самооценок социального статуса, а для пола эти показатели были ещё ниже.

Таблица 7

Оценки своей занятости и жизни профессионалами разного возраста и пола, 2022 г., %

Оценки	18–30 лет	31–40 лет	41–50 лет	51–60 лет*	Мужчины	Женщины
<i>Оценки возможности самореализации в профессии</i>						
Хорошо	45	46	46	45	47	44
Удовлетворительно	45	44	48	45	43	47
Плохо	9	9	6	11	10	9
<i>Оценки своего социального статуса</i>						
Хорошо	47	51	51	48	52	47
Удовлетворительно	49	46	50	52	47	51
Плохо	4	2	0	0	1	2
<i>Оценки возможности получения необходимого образования и знаний</i>						
Хорошо	55	39	31	39	38	39
Удовлетворительно	32	51	60	45	55	48
Плохо	13	10	9	16	7	13
<i>Оценки общей ситуации на работе</i>						
Хорошо	45	39	41	32	39	39
Удовлетворительно	45	48	48	52	53	47
Плохо	10	12	11	16	8	14
<i>Оценки своего материального положения</i>						
Хорошо	19	23	23	25	31	18
Удовлетворительно	74	59	63	68	57	70
Плохо	7	18	14	7	12	12
<i>Оценки динамики своего материального положения за последний год</i>						
Улучшилось	21	18	15	5	15	15
Осталось тем же	49	48	41	54	53	42
Ухудшилось	30	34	44	41	32	43
<i>Оценки своей жизни в целом</i>						
Хорошо	49	37	40	41	36	40
Удовлетворительно	47	62	56	54	64	54
Плохо	4	1	4	5	0	6
<i>Индивидуальные ежемесячные доходы с учётом медианы индивидуальных доходов в соответствующем типе поселений</i>						
От 1,25 медианы	37	53	52	52	74	38
До 1,25 медианы	63	47	48	48	36	81
<i>Доходная структура с учётом медианы среднедушевых доходов в домохозяйстве в соответствующем типе поселений</i>						
От 1,25 медианы	61	38	44	60	50	45
До 1,25 медианы	39	62	56	40	50	55

* Численность профессионалов старше 60 лет составляла в массиве всего 17 человек, поэтому в таблице они не представлены. Однако стоит отметить, что по всем позициям они давали гораздо более пессимистичные оценки, чем остальные группы. Видимо, их занятость носит в основном вынужденный характер.

Источник: расчёты автора.

Что же касается других традиционных факторов, влияющих на вероятность высокой оценки своего статуса в обществе или столь важной для профессионалов возможности самореализации в профессии, то значимым оказывается прежде всего тип поселения, где проживает человек. Так, если в крупных городах (Москва, Санкт-Петербург, столицы субъектов РФ) около половины профессионалов оценивают свои возможности для самореализации в профессии как хорошие, то в сёлах данная доля падает примерно до трети. Впрочем, с учётом специфики отраслевой структуры в разных типах поселений это не удивительно. Что же касается самооценок своего социального статуса, то с ним картина выглядит идентичной — в крупных городах оценивают его как хороший чуть более половины (52%) всех проживающих в них профессионалов, в то время как в сёлах — менее трети (32%)⁸.

В то же время, как это ни парадоксально, но качественный человеческий капитал в его классической трактовке [Becker, 1964] не влияет у профессионалов современной России на вероятность оценки своего статуса в обществе как хорошего или шансов иметь работу, обеспечивающую возможности для самореализации. Во всяком случае, среди закончивших аспирантуру, магистратуру, получивших два высших образования или имеющих учёную степень доля оценивающих эти возможности или свой статус как хорошие такая же, как и у проучившихся меньшее число лет и получивших лишь одно высшее образование. При этом нельзя сказать, что профессионалы занимают в отношении доступа к соответствующей их стремлениям занятости пассивную позицию. Так, оценившие возможности для самореализации у себя на работе как плохие не просто массово ищут другую работу, но 13% из них даже переквалифицируются, чтобы сменить профиль работы. Возможно, при других институциональных условиях они были бы в этом отношении ещё активнее. Но пока они достаточно хорошо понимают относительно слабую значимость качества их человеческого капитала для достижения своих целей и жизненного успеха в целом⁹. Лишь половина из них в числе основных факторов достижения жизненного успеха¹⁰ называет качество образования, знаний и навыков человека, 15% — наличие у него диплома престижного вуза и т.д. В то же время для экономической успешности профессионалов человеческий капитал имеет существенное значение [Каравай, 2021].

Относительно слабо сказываются в настоящее время на восприятии профессионалами своего статуса или доступе к обеспечивающей самореализацию работе также условия их социализации — среди оценивших эти условия и как хорошие, и как удовлетворительные или плохие доля имеющих обоих родителей с высшим образованием практически одинакова. Таким образом, культурный капитал в трактовке, предложенной П.Бурдьё [Бурдьё, 2002], мало сказывается в современной России на социальной успешности профессионалов из массовых слоёв населения. Сами профессионалы также скептически оценивают его роль для жизненного успеха — только 4% связывают его с уровнем образования родителей (при 23% связывающих его с их материальными возможностями). Для оценок своего социального статуса профессионалами уровень образования их родителей также практически не играет роли.

Гораздо заметнее сказывается на доступе к работе, обеспечивающей возможности самореализации, у российских профессионалов социальный капитал. Так, среди тех профессионалов, чьи социальные сети способны помочь с трудоустройством на хорошую работу, оценивают как хорошие свои возможности для самореализации 57%, а среди тех, чей социальный капитал не предоставляет таких возможностей, — 43%. Ещё сильнее возможности социальных сетей влияют на оценки профессионалами своего социального статуса — так,

⁸ Коэффициент Спирмена составил для этого фактора 0,036 для самооценок возможности самореализации в профессии и 0,095 для самооценок социального статуса.

⁹ Коэффициент Спирмена составил для этого фактора 0,032 для самооценок возможности самореализации в профессии и 0,037 для самооценок социального статуса и, как и в предыдущих случаях, был статистически незначим.

¹⁰ Допускался выбор 5 позиций из 17.

среди тех, чьи сети могут помочь с устройством на хорошую работу, почти две трети (64%) оценивают свой статус как хороший при трети (36%) таких оценок у тех, кто обладает не столь ресурсными социальными сетями. Влияет наличие в составе социальных сетей людей, способных помочь в карьерном продвижении, и на вероятность иметь относительно более высокие доходы: 68% имеющих возможность получить помощь в продвижении по карьерной лестнице профессионалов имеют индивидуальные доходы свыше 1,25 медианы индивидуальных доходов для своих типов поселений, в то время как у тех, чьи сети такими возможностями не располагают, соответствующий показатель составляет лишь 48%. Однако при этом сами профессионалы в большинстве своём (61%) не воспринимают наличие знакомых, которые могут помочь «пробиться», как один из решающих факторов жизненного успеха, и в этом плане их мнения совпадают с результатами корреляционного анализа — наличие знакомых, способных помочь сделать карьеру, статистически незначимо связано с самооценками своего статуса профессионалами, как и с их оценками наличия возможности реализовать себя в работе. Большую роль играет наличие знакомых, которые могут помочь устроиться на хорошую работу, но и в этом случае показатели коэффициента Спирмена невелики — 0,186 для самооценок своего статуса и 0,106 для самооценок возможности самореализации.

Наиболее значимой для достижения жизненного успеха и объективно, и в восприятии самих профессионалов оказывается при этом роль личностных качеств человека. Например, те, кто ориентирован на нормативном уровне на интересную работу как более важную характеристику своей занятости, нежели размер зарплаты, в 54% случаев характеризуют возможности самореализации в профессии как хорошие при 28% у тех, для кого зарплата важнее «интересности» работы. Обладающие внутренним локусом контроля и принимающие тем самым на себя ответственность за свою жизнь добиваются возможности реализовать себя в профессии в 54% случаев. А среди тех, кого характеризует внешний локус контроля и убеждение, что жизнь человека в большей степени определяется внешними обстоятельствами, чем его собственными усилиями, этот показатель составляет лишь 35% и т.д. Значимым фактором наличия хороших возможностей для самореализации оказалась и такая личностная особенность, как горизонт планирования. Большинство планирующих свою жизнь (52%) говорят о наличии у них хороших возможностей для самореализации, в то время как среди не планирующих её хотя бы на год профессионалов этот показатель составляет около трети (35%). При этом среди оценивающих свои возможности для самореализации как хорошие доля планирующих свою жизнь не менее, чем на год вперед, составляет 70%. Те же тенденции характерны для оценок профессионалами своего социального статуса. Наиболее статистически значимы при этом внутренний локус контроля и горизонт планирования (коэффициент Спирмена для связи с самооценками социального статуса, соответственно, 0,227 и 0,131, а для оценок возможности самореализации на работе — 0,244 и 0,187¹¹, что, учитывая сравнительно небольшую численность группы в массиве данных, является довольно высоким показателем).

Если же говорить о субъективном восприятии профессионалами роли личностных особенностей для жизненного успеха, то именно они и воспринимаются сегодня в России как главные факторы его достижения. Во всяком случае, если о различных характеристиках, относящихся к качеству человеческого капитала (образование, знание, навыки, диплом престижного вуза), говорят в этом контексте в общей сложности 58%, то о роли личностных качеств — уже 84% профессионалов. Наиболее часто (почти в половине случаев) упоминаются ими как факторы успеха готовность упорно трудиться, ответственность, надёжность, реже (по 39% от всей группы профессионалов) — готовность развиваться и умение строить отношения, в 25% случаев — «предпринимательская жилка». С учётом распространённости такого рода представлений не удивительно, что разного рода тренинги по саморазвитию получили сегодня в России широкую популярность.

¹¹ Все корреляции значимы на уровне 0,01.

Выводы

Подводя итоги нашего анализа, прежде всего отмечу, что профессионалы — это группа, для которой значимы профессиональные идентичности и чьи нормы и ценности характеризуются большой ролью свободы как личной независимости, значимостью автономности жизни и труда. Они чаще представителей других крупных групп российских работников стремятся к творческой самореализации, обеспечивающей минимизацию эффекта отчуждения в труде. При этом российские профессионалы в массе своей склонны к долгосрочному планированию и готовы к проявлению собственной активности в реализации тех задач, которые они перед собой ставят, в том числе — и в сфере получения образования и знаний. Выделяются они на общем фоне и большей готовностью принять на себя ответственность за свою жизнь.

Всё это обеспечивает им в целом большую социальную успешность, чем среднему работающему россиянину, в реализации тех целей, которые они ставят перед собой. Эти цели в соответствии с их ценностями, нормами и установками характеризуются повышенной значимостью возможности самореализации в профессии и получения хорошего образования, а также сравнительно меньшей значимостью материального благополучия, хотя последнее, разумеется, важно и для профессионалов. Такое понимание сравнительной значимости разных сторон жизни отчётливо проявляется и в трактовке профессионалами жизненного успеха, признаки которого у них относительно чаще связаны именно с особым характером трудовой деятельности, а не с текущим потреблением.

С точки зрения как общих для всех россиян, так и специфичных для профессионалов критериев социальной успешности эту профессиональную группу в целом можно рассматривать как наиболее благополучную на общем фоне массовых слоёв населения России. Более того, её представители имеют относительно большие возможности достичь тех целей, которые важны именно для них с учётом специфики их представлений о жизненном успехе. Однако преувеличивать их успешность всё же не стоит, поскольку достижение целей, являющихся для них критериями жизненного успеха, практически по всем из них характерно менее чем для половины этой профессиональной группы. Например, лишь 45% профессионалов считают претворённым в жизнь желание реализации цели, играющей ключевую роль в их жизненных стремлениях и представлениях об успехе — иметь возможности для самореализации в профессии. Также очень значимую для них доступность необходимого образования и знаний оценивают применительно к себе как хорошую менее 40% профессионалов и т.д.

Столь низкий уровень распространённости возможностей для самореализации в профессии в данной группе имеет существенное значение, так как наличие этих возможностей значительно повышает не только удовлетворённость профессионалов собственной жизнью, но и вероятность достижения ими иных целей, соответствующих их представлениям о жизненном успехе. Так, профессионалы, оценивающие возможности самореализации в профессии как хорошие, чаще оценивают как хорошую ситуацию у себя на работе и доступность необходимых им образования и знаний. Массово говорят они и о достижении ими таких целей, как иметь интересную работу или заниматься любимым делом. В разы выше у них доля уже сделавших карьеру. В не связанных непосредственно с трудовой сферой областях жизни они также ощущают себя более успешными. Если же говорить об их экономической успешности, то и объективно, и субъективно они занимают в системе монетарных неравенств привилегированное положение. Субъективно — так как среди них более чем вдвое выше доля считающих, что они хорошо зарабатывают, чем среди профессионалов, оценивающих свои возможности для самореализации как плохие. А объективно — так как большинство из них имеют индивидуальные доходы свыше 1,25 медианы в своих типах поселений, хотя в этом отношении их отличия от остальных профессионалов меньше, чем в плане субъективного восприятия своих доходов. Таким образом, наличие возможностей для самореализации не только повышает у профессионалов оценку своей работы или улучшает восприятие своего статуса в обществе,

но способствует их большей лояльности в отношении собственной зарплаты. В то же время и в данной подгруппе профессионалов зарплаты сравнительно невелики.

В целом же у профессионалов зарплаты в России откровенно малы. И хотя они в среднем выше, чем среди остальных работающих, можно говорить об относительности не только социальной, но и экономической успешности профессионалов. Тот факт, что даже с неквалифицированными рабочими разрыв медианных зарплат составляет у них лишь немногим более 1,5 раз, свидетельствует о недооценке высококвалифицированного труда в современной России. Это не может не влиять и на субъективное ощущение своей успешности профессионалами, особенно когда они сопоставляют своё положение с дифференциацией доходов работников с разной квалификацией в так называемых развитых странах.

Если говорить о факторах, определяющих социальную успешность профессионалов, то такие традиционные факторы социальных неравенств, как пол или возраст оказываются для неё в современном российском обществе малозначимыми или вообще незначимыми (хотя на объективной экономической успешности сказываются довольно заметно). Одним из наиболее важных таких факторов выступает при этом тип поселения, что связано с разной структурой занятости в разных их типах. Важны также личностные особенности человека и, в меньшей степени, особенности ресурса социальных сетей, которыми он располагает. При этом человеческий капитал в его классической трактовке (как объем знаний и навыков, формирующийся в процессе обучения и прямо зависящий от его продолжительности) оказывается для социальной успешности практически не значим, хотя для экономической успешности он имеет существенное значение.

Таким образом, проведённое исследование показало, во-первых, что социальная успешность профессионалов (объективная реализация ими своих представлений о жизненном успехе, обуславливающая восприятие ими своего статуса в обществе) и их экономическая успешность — два разных социальных феномена, зависящие от разных факторов. Во-вторых, исследование подтвердило уже отмечавшееся ранее в литературе привилегированное положение профессионалов в системе социально-экономических неравенств российского общества. Однако при этом оно показало также ограниченность масштаба распространённости такой привилегированности. В-третьих, оно продемонстрировало широкую распространённость отчуждения в труде среди профессионалов. И хотя это отчуждение не является сейчас в данной профессиональной группе доминирующей тенденцией, однако то, что более половины всех профессионалов не видят возможностей для самореализации в своей работе, а около трети даже не считают её интересной, говорит о том, что отчуждение в труде распространено среди российских профессионалов достаточно широко. В-четвёртых, оно продемонстрировало широкую распространённость рутинного труда среди профессионалов, что говорит о недоиспользовании потенциала данной группы в российской экономике. На фоне сравнительно невысокой распространённости ощущения своей успешности среди российских профессионалов, это способствует сохранению среди части из них установок на эмиграцию. Препятствует это и распространению среди них продуктивных трудовых мотиваций или установок на обновление и наращивание своего человеческого капитала в классическом смысле слова. Их место занимает готовность к разного рода личностным тренингам.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Бурдые П. (2002). Формы капитала // *Экономическая социология* [Bourdieu P. (2002). Forms of Capital]. Т. 3. № 5. С. 60–74.
- Каравай А.В. (2021). Институциональные барьеры роста человеческого капитала высококвалифицированных специалистов [Karavay A.V. (2021). // *Journal of Institutional Studies*. Institutional Barriers to The Growth of Human Capital of Highly-Skilled Professionals]. Т. 13. № 3. С. 131–143.
- Латова Н.В. (2022). Досуговые предпочтения российских специалистов как фактор наращивания человеческого потенциала [Latova N.V. (2022). Leisure Preferences of Russian Specialists as a Factor of Human Potential Building] // *Социологический журнал*. № 1. С. 80–100.
- Маркс К. (1974). Экономическо-философские рукописи 1844 г // Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения [Marx K. (1974). Economic-Philosophical Manuscripts of 1844]. 2 изд. Т. 42. — М.: Издательство политической литературы. С. 41–174.
- Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения (2018) [Income Stratification Model of Russian Society: Dynamics, Factors, Cross-country Comparisons (2018)]. — М.; СПб.: Нестор-История.
- Общество неравных возможностей: социальная структура современной России (2022) [Society of Unequal Opportunities: Social Structure of Modern Russia (2022)]. — М.: Издательство «Весь Мир».
- Общероссийский классификатор занятий актуальный на 2021 год (2022) [All-Russian classifier of occupations relevant for 2021 (2022)]. ОК 010–2014 (МСК3-08). URL: classdoc.ru/okz (дата обращения 08.01.2023).
- Тихонова Н.Е. (2020). Специалисты в современной России: социально-демографические особенности состава и ключевые проблемы [Tikhonova N. E. (2020). Specialists in modern Russia: socio-demographic characteristics of the composition and key problems] // *Социологический журнал*. Т. 26. № 3. С. 64–89.
- Тихонова Н.Е., Слободенюк Е.Д. (2022). Бедность российских профессионалов: распространенность, причины, тенденции [Tikhonova N.E., Slobodenyuk E.D. (2022). Poverty among Russian Professionals: Scale, Causes, Trends] // *Мир России*. Т. 31. No 1. С. 113–137.
- Becker G.S. (1964) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. — Chicago: University of Chicago Press.
- International Standard Classification of Occupations: ISCO-08 (2012)*. / International Labour Office. — Geneva: ILO.

Тихонова Наталья Евгеньевна
netichon@rambler.ru

Natalia E. Tikhonova

DSc in Sociology, prof., Professor-researcher, HSE University; Chief Researcher, Institute of Sociology of FCTAS RAS (Moscow, Russia)
netichon@rambler.ru

SOCIAL SUCCESS OF RUSSIAN PROFESSIONALS: SCALE, NATURE, FACTORS

Abstract. As evidenced by the 2018, 2021, and 2022 surveys of the Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences, Russian professionals are characterized by greater social success than the average working Russian. If we talk about those aspects of life that professionals themselves usually consider the main criteria for success in life (getting a good education, having an interesting job, etc.), then they more often succeed in achieving the corresponding goals. More often they also realize such goals as making a career, having a prestigious job, etc. They also more often assess their own social status as good. The key factor of such assessments is the possibility of self-realization in the profession, which allows overcoming alienation in work, which is especially important exactly for professionals, taking into account the specificity of their values and identities (increased importance of self-realization, autonomy of life and work, perception of education as an independent value, etc.). At the same time, the social success of professionals in Russia is now very relative and limited, and can be perceived as such only in comparison with the situation typical for other Russians. Most of them only manage to realize their life goals of getting an education, finding an interesting job, and becoming a professional in their field. Less than half of representatives of this professional group have opportunities for self-realization in work, and even fewer of them have made a career, have a prestigious job, etc. Less than 50% of professionals assess their social status as good, and less than 40% characterize their life in general as good.

Opportunities of self-realization in the profession increase professionals' satisfaction with their financial status as well, though in general their economic success is even more limited and conditional than their social success. The median individual incomes of professionals in general are only 1.65 times higher than those of unskilled workers in their types of settlements, and only every fifth Russian professional gives a good assessment of his/her material situation.

The social and economic success of professionals depends on different factors. The type of settlement where representatives of this group live, as well as personal characteristics which predetermine the ability to use the opportunities provided by external conditions play a decisive role for social success. The resource of social networks is significant for social success but plays a relatively smaller role than the type of settlement and personal characteristics. At the same time, for the economic success of professionals the spectrum of these factors is wider, and gender, age and quality of their human capital, which are not significant for social success, are important.

Keywords: *professionals, professionals with higher education, human capital, professional identity, work motivations, professional fulfillment, social success.*

JEL: J28, J31, J82.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ю.В. Латов

*д.соц.н., к.э.н., главный научный сотрудник, Институт социологии
ФНИСЦ РАН (Москва)*

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ О РОССИЙСКИХ ПРОФЕССИОНАЛАХ: ТЕНДЕНЦИИ, ПАРАДОКСЫ, ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье на основе данных интервью с 15-ю экспертами, которые являются представителями российского научного сообщества, анализируется ситуация, сложившаяся в России с такой категорией работников, как профессионалы. Последние являются специалистами с высоким образовательным уровнем, работающими в сферах, органично связанных с креативным умственным трудом. Растущая социальная роль этой категории работников в современном мире опирается на владение человеческим капиталом — важнейшим ресурсом новой экономики. Рассматриваются такие аспекты темы, как статус профессионалов как социальной группы, специфика человеческого капитала российских профессионалов и особенности капитализации их личностных характеристик, а также их заинтересованности в наращивании своего человеческого капитала. Выделяется тема внутренней и внешней миграции профессионалов как мотив более успешной капитализации личностного потенциала. Завершает статью исследование проблемы перспектив эволюции российских профессионалов. Как констатируют эксперты, данная социальная группа ещё недооформлена, что во многом связано с российской спецификой, в которой социальный капитал нередко оказывается более значительным фактором, чем человеческий. В целом отечественные профессионалы находятся только в начальной стадии объективной институционализации и субъективной артикулированности как полноценного социального класса.

Ключевые слова: профессионалы, постиндустриальное общество, социально-экономическое развитие России, экспертное мнение.

JEL: Z13, I26, J24

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_118_132

© Ю.В. Латов, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Латов Ю.В. Экспертное мнение о российских профессионалах: тенденции, парадоксы, проблемы // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 118–132. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_118_132.

FOR CITATION: Latov Y.V. Expert Opinion about Russian Professionals: Trends, Paradoxes, Problems // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 118–132. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_118_132.

Дедуктивный подход к пониманию характеристик российских профессионалов

Теоретизирование в общественных (как и в других) науках возможно двояким образом: либо индуктивно, от обобщения репрезентативной эмпирики к теории, либо дедуктивно, от общепризнанной теории к эмпирике. Оба эти метода восходят к известному сочетанию восхождения от конкретного к абстрактному и от абстрактного к конкретному, аксиоматичному для советских обществоведов. К сожалению, советская же эпоха пока-

зала, что научная дедукция, основанная на «единственно верной» общей теории, в которой принципиально нельзя сомневаться, легко превращается в догматизм, когда реальность загоняют в прокрустово ложе. Естественной реакцией на это стало хорошо заметное ещё в последние советские десятилетия стремление наиболее «продвинутых» обществоведов вообще уходить от теоретизирования «слишком» высокого уровня. Результат — кризис постсоветского (российского) обществоведения, которое без взгляда на текущие проблемы с вершин «больших теорий» оказалось обречено на ограниченность кругозора и на некритическую апелляцию к «здравому смыслу»¹. В результате теперь в научной среде существует запрос уже не на уход от «больших теорий», а на «возвращение» к ним.

Конечно, эта «реабилитация» восхождения от абстрактного к конкретному происходит на новом уровне. Антидогматический настрой современного обществоведения обеспечивается тем, что хотя есть рамочный макротеоретический дискурс, основанный на развивающейся с 1960-х гг. теории постиндустриального/информационного общества, но принципиально нет никакого канонического варианта этого дискурса. Между обществоведами, изучающими долгосрочные тенденции развития, есть согласие, что наукоёмкие технологии («производительные силы») качественно меняют социальную структуру общества и характер отношений между социальными группами («производственные отношения»). Никаких иных конкурирующих с постиндустриальным дискурсом теорий в современной науке просто нет. Но в рамках данного рамочного дискурса есть много конкурирующих направлений по конкретным вопросам — какие именно наукоёмкие технологии наиболее важны, какие именно социальные группы играют передовую роль, насколько разные страны мира близки к «светлому будущему» и т.д. Эта множественность конкретных подходов в рамках единства общего понимания позволяет при анализе проблем, требующих теоретического обобщения конкретных характеристик изучаемых объектов, активно использовать не только индуктивное обобщение эмпирики, но и дедуктивное обобщение мнений научного сообщества. Одной из таких проблем является выделение особенностей развития в России тех новых социальных групп, с деятельностью которых связаны постиндустриальные сдвиги.

В современной России существует противоречие между общепризнанной нацеленностью нации на освоение передовых технологий, связанных с глобальным переходом от индустриального к постиндустриальному обществу, и гораздо более слабым вниманием к развитию тех социальных групп, с ростом значения которых органически связано формирование нового общества. Как ранее обосновывалось (см., например: [Тихонова, 2020; Латов, Тихонова, 2021]), к новому формирующемуся «постиндустриальному» классу наиболее близки профессионалы, примерно совпадающие с профессиональной группой специалистов. Речь идёт о работниках, имеющих высокое образование (как норма — высшее очное) и работающих на должностях, органично связанных с креативным умственным трудом. Растущая социальная роль профессионалов в современном обществе основана на их собственности на новый основной экономический ресурс — на человеческий капитал (знания, навыки и иные важные для хозяйственной деятельности человеческие качества), неотрывно связанный с личностью его обладателя. Таков общетеоретический концепт, сформированный в работах изучающих социальные аспекты постиндустриальных сдвигов зарубежных обществоведов, от Дж.К. Гэлбрейта и Г. Беккера до Р. Флориды и М. Кастельса. Однако насколько реальные характеристики современных российских профессионалов соответствуют этому концепту? И насколько едины мнения российских обществоведов по этой мегапроблеме?

¹ Ярким примером такого кризиса отечественной обществоведческой мысли является, например, ее растерянность в понимании событий 1990-х гг.: поскольку их осмысление при помощи макротеорий социологии революции оказалось стигматизированным, то необычайно широкое распространение получили различные «теории заговора», которые подменяют анализ внутренних причин поиском происков внешних «врагов России» и «пятой колонны».

Для ответа на эти вопросы очень полезен опрос экспертов, знающих как теоретические концепты современного обществоведения, так и «живую» эмпирическую реальность современной России. Результативность такого опроса выше, чем у обычного обзора публикаций авторов, работающих по данной проблематике, поскольку опрос позволяет изначально артикулировать общетеоретическую «рамку» и затем предлагать экспертам последовательно сопоставлять реально-эмпирическое с ожидаемо-теоретическим.

В 2021 г. было проведено интервьюирование экспертов — российских социологов, экономистов и психологов, известных своими научными работами последнего десятилетия по разным аспектам изучения профессионалов как социальной группы и анализа человеческого капитала в широком смысле слова. Полуструктурированные интервью брались у 15-ти экспертов — 10-ти докторов и 5-ти кандидатов различных общественных наук в возрасте от 35 до 85 лет (из них 8 — старше 50 лет). Такой подбор экспертов важен не только в силу их компетентности в изучаемой проблематике, но и их личной принадлежности к изучаемой социальной группе, что позволяет совмещать объективный академический анализ с рефлексией многолетнего личного опыта. Чаще всего эксперты являлись москвичами (из Института социологии, НИУ ВШЭ и др.), пятеро представляли научные сообщества других городов России (например, Тюмени). С большинством экспертов интервьюирование проводилось в форме видео-аудио-беседы через Скайп с записью диалога, двое экспертов прислали письменные ответы на вопросы гайда.

Поскольку эксперты представляли разные научные организации российских столиц и регионов, а также разные научные специализации, собранные экспертные суждения можно рассматривать как условно репрезентирующие палитру мнений современного российского научного сообщества. Главный интерес при дискурс-анализе интервью с экспертами представляют не пропорции распространения разных оценок, а качественные суждения, важные для понимания характеристик российских профессионалов. Поэтому дальнейший обзор материалов интервьюирования построен как сопоставление исходного дедуктивного объяснения (на основе базового постиндустриального концепта) основных проблемных аспектов изучения российских профессионалов с индуктивным объяснением, обобщающим конкретные оценки, полученные от экспертов. Эти проблемные аспекты сгруппированы в три тематических блока: речь пойдет о месте профессионалов в современной социальной структуре, об особенностях их человеческих ресурсов и о перспективах эволюции этой социальной группы.

Статус профессионалов как социальной группы

«Рамочный» постиндустриальный концепт предполагает, что в современной России — стране догоняющего развития, не вполне завершившей индустриальную фазу формационного развития, профессионалы являются еще протоклассом. Эта особая социальная группа, которая лишь в долгосрочной перспективе (порядка полувека, смены двух поколений) станет главной социальной группой нового «грядущего постиндустриального общества». Уже сейчас профессионалы как социальная группа выходят за рамки традиционной социальной поляризации («наемные рабочие contra капиталисты») уходящей индустриальной формации. Однако проявлением «незрелости» российских профессионалов должна быть их сильная дифференциация по всем основным критериям. В то же время дедуктивная логика предполагает, что представители данной профессиональной группы в России уже демонстрируют определённые преимущества, значимые по критериям как индустриальным (более высокая оплата труда), так и постиндустриальным (более высокие «смыслы жизни», успешность в широком смысле). Конкретное сочетание гомогенности/гетерогенности и наличия/отсутствия преимуществ демонстрирует, насколько реальное современное российское общество соотносится с гипотетической постиндустриальной перспективой.

Тестирование данного аспекта соотношения постиндустриального «идеала» и текущей российской «реальности» предполагает поиск ответов на два проблемных вопроса.

Проблема № 1. Насколько сформировавшейся социальной группой являются российские профессионалы?

Суждения опрошенных экспертов по данной проблеме образуют очень широкий спектр оценок — от признания за профессионалами статуса состоявшегося класса до отрицания их единства даже как реальной социальной группы. На одном полюсе звучат суждения, признающие «классовость» профессионалов: *«класс профессионалов существует, и это действительно — носители высокого качества человеческого капитала»* (эксперт Б., д.соц.н., Тюменский государственный университет); *«это современный класс (будем его условно называть креативным)»* (эксперт Г., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). Но есть и противоположный полюс — отрицание специфики профессионалов как реальной социальной группы: *«российские профессионалы — скорее просто часть класса наёмных работников; до какого-либо нового хотя бы протокласса они еще не созрели»* (эксперт В., к.э.н., НИУ ВШЭ в СПб.); *«нельзя говорить о российских профессионалах как о какой-то единой социальной группе»* (эксперт А., д.полит.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). В интервале между признанием профессионалов как класса и отрицанием их статуса даже как особой социальной группы наблюдались самые разные промежуточные суждения: *«профессионалы — особая социально-профессиональная группа»* (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет); *«то, что можно было бы назвать креативным классом, наверное, является “классом в себе”»* (эксперт З., д.псих.н., Институт психологии РАН). Многие эксперты в этой связи сравнивают современных российских профессионалов с советской интеллигенцией, которая им при ретроспективном сравнении кажется более зрелой социальной группой: *«Советская интеллигенция была прослойкой, или классом, или группой... неважно, как это назвать. Она была чем-то более или менее однородным. Сейчас этого нет, сейчас это — неоднородное целое»* (эксперт К., д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН).

Столь широкий спектр экспертных оценок, в рамках которого нет модальных (доминирующих) суждений, имеет, видимо, как гносеологические, так и онтологические корни. С одной стороны, сама постановка вопроса о российских профессионалах как о более-менее целостной реальной (а не формально-статистической) социальной группе является еще в России относительно новой и нетривиальной, поэтому в научном сообществе по этому поводу ещё не сложилось консенсусное мнение. С другой стороны, сам объект обсуждения находится ещё в таком «размазанном» состоянии, что допускает самые полярные характеристики. В любом случае исходный «рамочный» концепт не вызывает у экспертов категорического осуждения. Даже отрицание «классовости» профессионалов опрошенные эксперты обычно формулировали с оттенком сомнения, как, например, эксперт В. (к.э.н., НИУ ВШЭ в СПб.): *«российские профессионалы — скорее просто часть класса наёмных работников, хотя я не могу говорить об этом с уверенностью»*.

Проблема № 2. Каковы проявления и причины гомогенности/гетерогенности профессионалов в России?

Вопрос о единстве/различиях отечественных профессионалов произведен от вопроса о том, чем они являются — ещё в основном формальной или уже реальной социальной группой, а если реальной, то какого уровня. Поскольку, как указывалось, зрелости этой группы (как «класса-для-себя») в современной России принципиально ожидать нельзя, наиболее вероятен сложный «микс» из объединяющих и дифференцирующих признаков.

Именно эта позиция наиболее чётко выражена в интервью эксперта Н. (к.э.н., Кемеровский государственный университет), который даже попытался проранжировать характеристики профессионалов: *«Общая специфика всё-таки есть. Прежде всего это*

специфический режим труда, более гибкий. Итак, основные особенности — режим труда, образ жизни и потребления. У профессионалов есть что-то общее, но дифференцирующих факторов ещё больше. Попытаюсь эти дифференцирующие факторы проранжировать по степени влияния на разнородность группы. Во-первых, это сектор, бюджетный или небюджетный. Второй фактор — отрасль. Третий фактор — регион. Четвертый фактор — статус в административной линейной структуре. А включённость в социальные связи только на пятое место поставлю». К такому пониманию общности профессионалов близка позиция эксперта К. (д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН): *«Профессионалов в какой-то степени объединяет стиль жизни, забота о здоровье — это общеизвестные вещи. У них главная общая черта — стремление реализовать (монетизировать) свой человеческий капитал».* А эксперт Г. (к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН) указывает на разнородность профессионалов через характеристики их коллективного сознания: *«Осознания единства класса профессионалов в России нет, и даже социальных предпосылок для формирования подобного самосознания нет».* Принципиально важно, что ни в одном из интервью не прозвучало мнение о превалировании у российских профессионалов/специалистов общих характеристик над разнородными.

Опрос экспертов показал, таким образом, что гетерогенность современных отечественных профессионалов не просто очень высока, но, возможно, превосходит их гомогенность. При этом консолидация профессионалов очень различна в их профессиональных и поселенческих подгруппах, на что прямо указывалось в некоторых интервью: понимание объективной общности сильнее проявляется внутри новых креативных подгрупп (таких, например, как учёные и «айтишники»), но слабее — внутри более традиционных (школьные учителя, инженеры), ещё слабее — между разнокачественными подгруппами.

Характеристики человеческого капитала российских профессионалов

Согласно исходному постиндустриальному концепту, в долгосрочном периоде благосостояние профессионалов должно в решающей степени зависеть от капитализации их человеческих ресурсов, количественные и качественные характеристики которых предполагаемо улучшаются быстрее, чем у всех остальных (становящихся «рудиментарными») социальных групп. Соответственно, отклонения от этого ожидаемого сценария следует рассматривать как проявления относительной «незрелости» российских профессионалов в качестве «нового класса».

Проблема № 1. Чем обусловлена специфика профессионалов как социальной группы?

Определение профессионалов как людей, имеющих высшее образование и работающих на рабочих местах, предполагающих именно такое образование, подталкивает к «самоочевидному» выводу, что именно большие профессиональные знания являются основой специфики их позиций на производстве и в обществе в целом. Именно это мнение абсолютно доминирует в зарубежных научных дискурсах о «техноструктуре» [Galbraith, 1967], «креативном классе» [Florida, 2002] и т.д. Однако среди опрошенных российских экспертов явно есть консенсус в том, что высокие знания (человеческий капитал в узком смысле слова) — как минимум, не единственный источник специфики профессионалов.

Практически ни один из экспертов не указал на наличие высшего образования как на первостепенный фактор специфичности российских профессионалов. Даже признавая, что *«в первую очередь, должно быть соответствующее образование, должна быть соответствующая профессиональная деятельность»*, делают оговорку: *«трудно сказать, что*

сегодня капитал знаний является определяющим для профессионалов» (эксперт Г., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). Встречается и противоположное мнение, что «высшее образование как таковое не делает человека профессионалом, в нашей стране это совершенно точно» (эксперт Б., д.соц.н., Тюменский государственный университет), что «хорошее образование и престиж профессии мало что значат в формировании стратификационной структуры» (эксперт Д., д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН).

В то же время общим местом в объяснениях специфики российских профессионалов являются указания на некогнитивные человеческие качества, которые сами по себе не связаны с большими знаниями, но становятся «побочным продуктом» учебных процессов. «Велико значение некогнитивных факторов человеческого капитала, к основным из которых надо отнести мотивацию, способность задавать вопросы с позиции критического мышления», отметил эксперт Г. (к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). Ему вторит эксперт Б. (д.соц.н., Тюменский государственный университет): «Специфика положения профессионалов — не качественные знания, а более высокая общая культура, сильные включённые социальные связи. Их готовность постоянно обучаться — это главный признак». Некоторые эксперты в этой связи вспоминали классический концепт человеческого капитала, но предлагали его решительно переосмыслить: «ловкость, хитрость, везение, связи, самодисциплина, трудоголизм — эти характеристики в совокупности можно считать новым человеческим капиталом» (эксперт Д., д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН); «очень важна стрессоустойчивость, готовность работать под давлением; этому у нас вообще никого не учат, а ведь это тоже компонент человеческого капитала» (эксперт Б., д.соц.н., Тюменский государственный университет).

Значительная часть экспертов акцентировали внимание на важности для профессионалов не столько человеческого, сколько социального капитала: «для этой группы характерен бриджинговый социальный капитал (*bridging social capital* по Патнэму), то есть те связи, которые объединяют представителей разных сообществ» (эксперт З., д.псих.н., Институт психологии РАН); «нет такого, чтобы человеческий капитал в отдельности работал, в отрыве от социального капитала» (эксперт П., к.э.н., НИУ ВШЭ); «для профессионалов важны и ресурс знаний (в классическом понимании человеческого капитала), и, бесспорно, социальный капитал, сила связей, причём на первое место при этом надо поставить социальные связи; социальный капитал в большей степени определяет социально-профессиональные позиции, а человеческий капитал в узком смысле (образовательный капитал) важен, но всё-таки на втором месте» (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет). Встречается и апелляция к другим научным концептам о нематериальных капиталах: «С точки зрения западной научной традиции можно говорить о психологическом капитале — готовности к самореализации, желанию самовыражения, когда ценность самореализации становится выше, чем ценности сиюминутного дохода» (эксперт Б., д.соц.н., Тюменский государственный университет).

В этой связи очень важно данное экспертом Б. описание (case-study) того, какими именно приоритетами реально руководствуются современные российские работодатели при подборе специалистов: «Когда в крупнейшей нефтегазохимической корпорации “Сибур” отбирают новых работников-профессионалов, то приоритетно ценятся вовсе не знания. “Главный приоритет — ответственность: у нас очень опасное производство, и мы не можем надсмотрщика за каждым поставить”. Потом они говорят: “Всё время технологии меняются, поэтому желание учиться, переобучаться, получать дополнительные знания должно быть в приоритете перед свободным временем. Это у нас на втором месте”». Собственно же профессиональные знания оказываются в этом кейсе в лучшем случае на третьем месте.

Обобщая эти экспертные оценки, следует сделать заключение, что специфика современных российских профессионалов сильно зависят не только (и, возможно, не столько) от личного запаса человеческого капитала (он является необходимым, но не достаточ-

ным фактором спецификации), но и от личного социального капитала, понимаемого по Дж. Коулману [Коулман, 2001] как ресурс социальных сетей. Речь идёт о способности находить «хорошие» рабочие места и делать карьеру, которые в большой (возможно, в решающей) степени зависят от «знакомств», а не от профессиональных качеств. Что же касается человеческих качеств отечественных профессионалов, то устаревающие базовые знания оказываются менее значимы, чем некогнитивные характеристики (ответственность, желание и способность к «образованию в течение всей жизни»). Такой консенсус экспертов заставляет при изучении профессионалов обращать внимание на те элементы их человеческого капитала в широком смысле слова, которые выходят за рамки «образовательного капитала», к которому первоначально (в 1960–1970-е гг.) почти полностью сводили человеческие ресурсы.

Проблема № 2. Как осуществляется капитализация личностных характеристик российских профессионалов?

У изучающих человеческие ресурсы часто наблюдается автоматическое приравнение характеристик человека-работника и человеческого капитала. Между тем есть много примеров, когда люди не используют (не хотят или не могут) свои качества, которые могли бы приносить им дополнительный доход, но не приносят, оказываясь «омертвленным капиталом». Эта проблема капитализации образования и иных человеческих качеств давно осознана в рамках Development Economics, экономической теории догоняющего развития. Если в 1960–1970-е гг. были радужные надежды на рост образования как главный «мотор» модернизации «третьего мира», то уже в 1980–1990-е гг. они оказались утрачены (см., например, [Истерли, 2006. С. 87–100]). Оказалось, что образование — один из взаимодополняющих (но не взаимозаменяющих!) факторов, который сам по себе даёт слабый (или даже нулевой) эффект. В современной России ситуация, как ожидается, должна быть схожей: образование (человеческий капитал в узком смысле слова) имеет значение, но существенная отдача от него получается только в связке с другими факторами. Поэтому инвестиции в образование (и в разные формы дополнительного образования) имеют ограниченную эффективность.

В суждениях экспертов действительно встречаются утверждения, что *«отдача от человеческого капитала в России пока, конечно, очень низкая: те средства, которые вкладываются, не дают желаемой отдачи ни обществу, ни самим частным лицам»* (эксперт А., д.полит.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). В этой связи отмечается, что *«ощущение профессиональной успешности очень часто упирается в невидимые барьеры, которые не позволяют реализовать человеческий капитал этой группы. Наиболее серьёзным барьером является чрезмерная бюрократизация»* (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет). В результате, по мнению эксперта З. (д.псих.н., Институт психологии РАН), *«дополнительное образование оказывается сейчас не столько инструментом дополнительного заработка, сколько инвестициями в будущее или даже инвестициями в престиж; но не думаю, что это реально сейчас является инструментом повышения доходов»*. Эксперт О. (д.э.н., РАНХиГС) прямо отметил большую значимость места работы в сравнении с иными факторами доходов: *«у нас очень низкая отдача на специфический человеческий капитал², то есть лояльность организации не сильно приветствуется на российском рынке труда; зато сильно влияет территориальная мобильность»*.

Противопоставление выгоды повышения образования и выгоды смены места работы/жительства звучало в интервью неоднократно. Эксперт О. (д.э.н., РАНХиГС) считал, что эти варианты повышения доходов примерно равнозначны: *«возможность полу-*

² Указанный экспертом двукратный разрыв между зарплатами профессионалов в селах и в столицах отражает различие на начало 2020-х гг. усреднённых показателей, а в различных профессиональных подгруппах эти разрывы могут быть как ниже, так и гораздо выше.

чать выгоду от миграции и возможность получать выгоду от увеличения своих знаний и навыков — эти вещи сопоставимы». С такой оценкой полемизирует развёрнутое рассуждение эксперта П. (к.э.н., НИУ ВШЭ) о многократных преимуществах территориальной мобильности перед образованием: «Если же мы говорим о миграции внутри России, то сам факт проживания в Москве приносит отдачу чуть ли не в 2 раза больше, чем высшее образование, поскольку средние зарплаты профессионалов в Москве в 2 раза выше, чем средние зарплаты профессионалов в селе³. Получается отдача на рабочее место, а не на человеческий капитал. Средняя отдача на уровне 12% от высшего образования в России перекрывается 60% отдачей на переезд в Москву (конечно, при условии, что ты там более-менее встроен в какие-то сети)».

Итак, консенсусные суждения экспертов подтверждают, что капитализация образования сталкивается в России с очень серьёзными препятствиями. Образование само по себе является у нас скорее потенциальным ресурсом, который может стать реальным человеческим капиталом, но может и превратиться в омертвлённый капитал.

Проблема № 3. Какую роль играет внутренняя и внешняя миграция в капитализации российскими профессионалами их личностных характеристик?

Обсуждение роли миграционных процессов играет особую роль в изучении роли человеческого капитала специалистов/профессионалов не только в России, но и в других странах догоняющего развития. Ещё в позднесоветский период широкое распространение при анализе «империализма» получил концепт «утечки мозгов»: были популярны утверждения, что, переманивая специалистов, «ведущие империалистические державы» лишали таким способом отстающие страны возможностей сократить отставание. Лишь в конце 1980-х гг., когда наша страна стала вполне открыта для внутренней и внешней (э)миграции, пришло частичное понимание сложности причин и последствий миграции специалистов из менее развитых стран в более развитые, а также внутринациональных миграционных потоков. Комплексное теоретическое понимание того, в какой степени внутренняя и внешняя миграция помогают реализовать человеческий капитал специалистов, а в какой препятствуют этому, отсутствует даже в настоящее время, хотя общепринятой стала ступенчатая модель миграционных потоков: как лаконично выразился эксперт К. (д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН), «основной поток миграции идёт из регионов в Москву и из Москвы за рубеж».

Эксперт П. (к.э.н., НИУ ВШЭ) удачно предложил развести причины этих двух качественно разных потоков миграции: «Переезд в Москву — это желание повысить отдачу на рабочие места и на человеческий капитал, то есть всё-таки доступ к [“столичному”] рабочему месту обусловлен твоим человеческим капиталом. А если мы говорим про миграцию за границу, то это — вопрос преимуществ общего качества жизни, другой политической системы, там [действуют] в основном не рыночные и не денежные стимулы». Аналогичную оценку дал эксперт Г: «Те, кто уехали работать за рубеж, уезжают не за зарплатой, а за качеством жизни и за возможностями, потому что разница в доходах на самом деле не так велика». При этом экспертом З. (д.псих.н., Институт психологии РАН) высказывалась мысль, что потенциал миграции специалистов из России за границу в основном уже исчерпан: «Те, кто хотел и мог уехать, это уже сделали; следующая волна миграции может быть вызвана только какими-то совершенно радикально-тяжёлыми событиями в стране (началом нового 37-го года, например)»⁴. В то же время есть и противоположные мнения о сохра-

³ Указанный экспертом двукратный разрыв между зарплатами профессионалов в сёлах и в столицах отражает различие на начало 2020-х гг. усреднённых показателей, а в различных профессиональных подгруппах эти разрывы могут быть как ниже, так и гораздо выше.

⁴ Эксперт невольно предсказал относительно массовую миграцию российских специалистов в 2022 г. как негативную реакцию на СВО (особенно в связи с мобилизацией), которая действительно оказалась связана главным образом с политическими, а не с экономическими обстоятельствами.

нении такого потенциала: «миграция российских профессионалов за рубеж объясняется обвальным снижением значимости знания и научной экспертизы, своего рода “унижением интеллектуализма”» (эксперт Д., д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН); «“утечка мозгов” связана с недостатком знаниеёмких позиций на рынке труда, с недостаточным уровнем оплаты труда для такого рода позиций» (эксперт Е., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН).

Сосредоточенность на внешней миграции мешает заметить, что внутренняя миграция профессионалов тоже очень проблемна, поскольку «оголяет» далекие от столиц российские регионы: «В поисках капитализации хороших знаний люди из регионов активно уезжают в центр, сейчас по 80–90% успешных выпускников вузов покидают регион» (эксперт М., д.э.н., Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского). Ожидания, что специалисты из регионов, уехавшие «покорять столицы», затем будут возвращаться в свои родные регионы с резко выросшими конкурентными возможностями, не оправдываются: «а с “круговоротом мозгов” произошёл затык, я не вижу этого кругооборота внутри России» (эксперт Н., к.э.н., Кемеровский государственный университет).

Материалы интервью подтверждают, таким образом, что внутрироссийская миграция — сильный субститут наращивания профессионалами человеческого капитала, в то время как эмиграция за рубеж значима, скорее, с точки зрения поиска лучшего качества жизни.

Проблема № 4. Насколько российские профессионалы стимулированы к повышению их человеческого капитала?

Современная ситуация в России (как и за рубежом) характеризуется сложным сочетанием факторов, стимулирующих и дестимулирующих профессионалов к повышению их главного ресурса. Конечно, сосуществование таких противоречивых тенденций неизбежно в длительный переходный период от индустриального к постиндустриальному обществу. Здесь вопрос в том, какой вектор развития преобладает: если доминируют стимулирующие факторы, то переходный период близок к завершению, а если дестимулирующие, то этот период в лучшем случае только начинается.

В ответах экспертов доминировало мнение о низких стимулах к повышению человеческого капитала отечественных профессионалов. Это мнение высказывалось в контексте обсуждения слабости отечественных систем дополнительного образования: «В зарубежных странах концепция *life long learnig* [(«образования в течение всей жизни»)] стала уже не только концепцией, а реальной стратегией, которая реализуются в жизни и в социальных практиках. Они учатся постоянно, учатся все поколения. У нас же, к сожалению, система непрерывного образования не сложилась» (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет); «Какие-то дополнительные существенные методы повышения квалификации и переподготовки по сути отсутствуют. Лишь старшее поколение понимает, что своё образование, существенно устаревшее, они должны постоянно совершенствовать» (эксперт М., д.э.н., Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского).

Важно отметить, что эти низкие стимулы эксперты часто связывают с объективным состоянием «производительных сил» в современной России: «слабая распространённость дополнительного образования связана с тем, что у нас технологическое обновление медленно происходит» (эксперт К., д.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН); «у нас сохраняется очень много малоэффективных производств, которые консервируют низкий уровень человеческого капитала, особенно это наблюдается в провинции, в старых промышленных регионах» (эксперт Н., к.э.н., Кемеровский государственный университет); «именно сложные рабочие места дают профессиональное развитие и возможности получать знания, а сегодня качество рабочих мест у нас, к сожалению, оставляет желать лучшего, на рынке труда рабочие места чаще всего простые» (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет).

ный университет). Раз слабо развиваются постиндустриальные технологии, то и постиндустриальные социальные группы не могут активно развиваться.

В этой связи эксперты неоднозначно оценивали роль государства, призванного облегчать доступ граждан к образованию. Они признают, что эту роль государство стремится выполнить: *«если брать профессионалов бюджетного сектора, то государство сделало всё возможное, чтобы было, по крайней мере, формальное дополнительное обучение, повышение квалификации пресловутое, которое раньше было раз в 5 лет»* (эксперт Н., к.э.н., Кемеровский государственный университет); *«в рамках проблемы развития дополнительного образования надо обратить внимание на систему образования второго шанса⁵, и здесь Россия выигрывает, потому что наша система образования более гибкая»* (эксперт Г., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). Но результат часто оценивается критически: *«Всё, что было в советский период, разрушено, а новая система и новые связи не сложились, к сожалению»* (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет). Эту низкую результативность господдержки образования объясняют по-разному. Одни называют конкретные организационные просчёты: как сказал эксперт Г., *«то, что делается у нас на государственном уровне, и то, что предлагает биржа труда и центры занятости, — об этом люди не знают в принципе; проблемой является не столько отсутствие действий, сколько отсутствие информации о них»*. Другие ссылаются на общее отчуждение граждан от власти: *«В поисках путей улучшения профессионалы в основном используют личные контакты... Они не пойдут в какую-то инстанцию и не будут получать какие-то консультации на тему того, как им повысить [человеческий] капитал, потому что они к государству довольно скептически относятся, как к советчику»* (эксперт П., к.э.н., НИУ ВШЭ). Поскольку главной причиной ценности человеческого капитала специалистов называется технологическое отставание, то и главным методом стимулирования роста этого ресурса становится государственная технологическая политика: *«Лучше мотивировать российских специалистов на сохранение, обновление и наращивание своего человеческого капитала помогает развитие наукоёмких секторов, а также и предоставление прозрачных и гибких возможностей для получения дополнительного образования»* (эксперт Е., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН).

Таким образом, доминирующие среди обществоведов критические характеристики существующих методов стимулирования российских профессионалов, направленных на наращивание их человеческого капитала, подтверждают, что Россия находится сейчас скорее на начальных фазах постиндустриального сдвига.

Перспективы эволюции российских профессионалов

Ответы экспертов на вопросы первых двух блоков ясно показывают, что концепт российских профессионалов как «нового класса», адекватного «грядущему постиндустриальному обществу», отражает сейчас не столько реальное современное положение этой социальной группы, сколько потенциально возможное, задающее один из трендов его развития. Этот тренд станет доминирующим, но не ясно, когда именно: к постиндустриальной формации придут, как предполагается, в конечном счёте все страны/нации/народы, но в очень разное время. Поэтому применительно к России можно и нужно ставить вопрос, является ли постиндустриальный вектор уже преобладающим, или пока более сильны противоборствующие тренды, ведущие к застою или даже к регрессу с точки зрения фор-

⁵ Под «системой образования второго шанса» имеется в виду дополнительное образование (вечернее, заочное и т.д.), рассчитанное на работающих людей, которые ранее отказались от повышения уровня образования.

мационных тенденций. Этот мегавопрос распадается, применительно к изучению профессионалов как «постиндустриалов», на несколько подвопросов.

Проблема № 1. Осознается ли приоритетность человеческого капитала профессионалов как главного ресурса современного российского общества?

Речь идёт об одном из аспектов осознания объективной необходимости постиндустриального сдвига для хотя бы сохранения места России в современной мир-системе. По аналогии с процессами, например, глобализации или цифровизации, подобные явления сначала замечаются профессиональными учёными и лишь затем переходят в практики регулирования и в массовые умонастроения. При опросе экспертов важно понять, на какой стадии осмысления приоритетности человеческого капитала профессионалов над другими ресурсами находится современное российское общество.

Судя по ответам экспертов, необходимость приоритетности развития человеческого капитала никем не подвергается сомнению, но есть большие сомнения, что эта приоритетность перешла из желаемого в действительное. При интервьюировании встречались противоположные суждения: *«Можно ли считать, что в современной России человеческий капитал стал уже главным ресурсом? Думаю, что, конечно, стал... Сегодня человеческий капитал России — это действительно драйвер, иного пути просто нет»* (эксперт Л., к.соц.н., Тюменский государственный университет); *«Можно ли согласиться с мнением, что в современной России главным ресурсом уже стал именно человеческий капитал, знания и навыки? Полагаю, что ещё не стал. У нас главный ресурс — наши сырьевые запасы»* (эксперт И., д.псих.н., НИУ ВШЭ); *«Сдвиг от доминирования важности природных ресурсов к доминированию важности человеческого капитала в России не произошёл. Более того, он даже не заявляется»* (эксперт Г., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН). В этой связи очень важна оценка эксперта Б. (д.соц.н., Тюменский государственный университет), который указывает на устарелость традиционного противопоставления добычи природных ресурсов и развития человеческих ресурсов: *«Нельзя противопоставлять нефть/газ и человеческий капитал. Ведь [легкодоступные] нефтегазовые месторождения, которые не требовали большой науки, уже в основном исчерпаны. Поэтому нефтегазовая специализация [экономики России] вовсе не равна интеллектуальному отставанию, а наоборот, поскольку в современных условиях нефтегазовые отрасли становятся ведущими наукоёмкими направлениями»*.

Некоторые эксперты, отвечая на вопрос о приоритетных ресурсах современного социально-экономического развития России, выходили на проблематику социального капитала, понимаемого не только как личный ресурс социальных сетей, но и как коллективный ресурс, связанный с доверием. Наиболее комплексно данная позиция изложена экспертом З. (д.псих.н., Институт психологии РАН): *«Человеческий капитал, конечно, может быть важным для России ресурсом, но надо понимать, что у нас очень высокая креативность при низкой инновационности. У нас люди умеют делать уникальные вещи, но когда речь идёт о тиражировании, то мы сталкиваемся с качеством социальных институтов. Это происходит в значительной степени потому, что у нас очень небольшой радиус доверия, высокий негативный социальный капитал. Недоверие людей друг к другу (уж не говорю про отношение к государству) выстраивает высокие барьеры, которые повышают трансакционные издержки. Человеческий капитал высокий, а социальный капитал низкий»*. Эта же точка зрения звучит, хотя и менее артикулировано, в оценке эксперта П. (к.э.н., НИУ ВШЭ): *«...Когда ценятся не знания/умение, а лоялизм, то наступает стагнация»*.

Обобщая суждения экспертов, можно сделать вывод, что если в отечественном научном сообществе необходимость приоритетного развития человеческих ресурсов вполне осознана, то в практиках госуправления этого пока нет. В то же время действует объективная логика, когда сохранить выгоды от традиционной добычи/экспорта природных богатств можно только посредством интеллектуализации труда.

Проблема № 2. Каковы среднесрочные (в пределах 2020-х гг.) перспективы изменений человеческого капитала российских профессионалов?

Если долгосрочные (порядка полувека) перспективы России не вызывают особых теоретических сомнений (Россия приблизительно повторяет путь «новых индустриальных стран» типа, например, Южной Кореи, включая типичные для них колебания между авторитаризмом и демократией), то среднесрочные (порядка десятилетия) перспективы значительно менее ясны. Это связано с типичными для России этатизмом и персонализмом государственного управления. На период 2020-х гг., как ожидается, придёт очередная социально-политическая бифуркация, связанная с завершением «путинской» эпохи. Поэтому очень важно понять, каковы ожидания институциональных изменений на этот период.

Оценки экспертов свидетельствуют если не о преобладании, то, по крайней мере, о большой распространённости среди них пессимистических среднесрочных ожиданий: «в 2020-е гг. человеческий капитал российских профессионалов значимо не изменится или даже снизится в случае ухудшения состояния экономики и “отключения” России от глобальных научных, производственных и технологических систем и сообществ» (эксперт Е., к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН)⁶; «перспективы развития профессионалов в России связаны с тем, что формальная часть институциональной среды меняется неблагоприятным образом, поэтому прогноз пессимистичный» (эксперт В., к.э.н., НИУ ВШЭ в СПб.). Никто из экспертов не проявил оптимизма от новых возможностей в связи с политикой активно пропагандируемого с 2014 г. импортозамещения.

Эти пессимистические ожидания связаны прежде всего с большими сомнениями экспертов в эффективности существующей системы госуправления. Так, эксперт Г. (к.соц.н., Институт социологии ФНИСЦ РАН) указал, что «мышление нынешних администраторов во многом связано с их образованием в 1990–2000-е, когда и экономисты российские понимали человеческий капитал только в “узеньком” смысле, сводя его к чисто образовательному капиталу, без учёта некогнитивных качеств». Однако звучали и ссылки на более объективные обстоятельства: «У нас проблем с инновациями нет, но есть проблема с тем, чтобы эти инновации стали частью цепочки добавленной стоимости. Главная российская проблема — проблема плохих рабочих мест, а не плохого человеческого капитала. Отсюда может развиваться депрофессионализация. А плохие рабочие места — это уже проблема национальной социально-экономической системы» (эксперт П., к.э.н., НИУ ВШЭ). В то же время прозвучало и мнение, что само внедрение наукоёмких технологий окажет на качество рабочих мест неоднозначное влияние: «В ближайшие годы худшей части профессионалов предстоит конкурировать с искусственным интеллектом роботов. Рутинный умственный труд будет перекладываться на роботов, а профессионалам ничего не останется, как переходить к более креативным видам труда» (эксперт М., д.э.н., Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского).

Таким образом, опрошенные эксперты были в целом склонны к относительно пессимистичной оценке среднесрочных перспектив изменений человеческого капитала российских профессионалов, что является критической оценкой социально-экономических достижений постсоветской России. Впрочем, о каком-либо «безнадёжном отставании», как нередко оценивают либеральные критики положение современной России, речи в интервью тоже не было.

⁶ И здесь эксперт в 2021 г. фактически предсказал события 2022 г., связанные с антироссийскими санкциями.

Российские профессионалы как протокласс?

Просуммируем основные идеи, высказанные экспертами и имеющие большое значение для понимания как особенностей социальной группы российских профессионалов, так и мнений отечественных обществоведов о них. При этом необходимо отметить, что выявилось лишь две проблемы (о статусе профессионалов как социальной группы и о значении человеческого капитала в ресурсообеспечении России), по которым среди отечественных обществоведов нет модальных (доминирующих) суждений, в то время как по всем другим рассмотренным проблемам такие суждения есть.

Мнения экспертов о том, какой социальной группой являются российские профессионалы, образуют очень широкий спектр. Это связано, видимо, не столько с относительной неразвитостью российской традиции изучения профессионалов, сколько с неартикулированным состоянием самого объекта, допускающего самые полярные характеристики. Очень высокая гетерогенность российских профессионалов подтверждает ранее высказанное мнение [Латов, Тихонова, 2021. С. 20], что профессионалы в России — ещё даже не класс-в-себе (уже объективно сформировавшийся, но пока без специфического самосознания), а скорее протокласс (аморфная совокупность постепенно сближающихся социальных групп, объективные различия между которыми пока выше элементов общности). Сам «рамочный» концепт, предполагающий тренд к консолидации «креативного класса», в российском научном сообществе не вызывает сомнений (собственно, в современной науке у постиндустриального концепта и нет сопоставимых альтернатив), но по поводу выраженности этого тренда в современной России консолидации экспертных мнений нет.

Недоформированность отечественных профессионалов проявляется и в том, что их высокие знания (человеческий капитал в узком смысле слова) являются, по мнению экспертов, отнюдь не единственным источником этой специфики профессионалов. Практически ни один из экспертов не указал на наличие высшего образования как на абсолютно доминирующий фактор. В то же время общее место в объяснениях специфики профессионалов — указания на не-когнитивные человеческие качества (ответственность, стремление к самообразованию и др.), которые сами по себе не тождественны знаниям. Нередко встречались и указания на большую значимость социальных связей — способностей находить «хорошие» рабочие места и делать карьеру, которые в высокой (возможно, в решающей) степени зависят от «знакомств». Отмеченный консенсус экспертов по поводу относительной второстепенности образования (как необходимого, но не достаточного элемента) отражает, вероятно, в первую очередь критическую оценку российской системы подготовки и использования специалистов. В современной России высокое образование (человеческий капитал в узком смысле слова), безусловно, имеет значение, но даёт существенную отдачу только в обязательной связке с другими факторами (прежде всего, с проживанием в крупных городах и личными связями), поэтому инвестиции в образование имеют ограниченную эффективность и привлекательность. Как отмечено исследователями трудовой миграции (см., например, [Латова, 2021]), стратегия внутренней «столицецентричной» миграции оказывается сильным конкурентом стратегии наращивания профессионалами человеческого капитала (т.е. найти рабочее место в Москве или хотя бы в крупном областном центре выгоднее, чем получить дополнительное образование в райцентре). Поскольку капитализация образования сталкивается в России с труднопреодолимыми барьерами, то образованность сама по себе оказывается скорее потенциально возможным ресурсом, чем реальным человеческим капиталом (ресурсом, реально используемым и дающим отдачу).

Но здесь есть и другой аспект, связанный с общим углублением теоретического понимания человеческих ресурсов в последние десятилетия: не только в России, но и в самых развитых странах значимость чисто профессиональных квалификаций «тушется» перед значением некогнитивных факторов (честности и ответственности, например).

И с этой точки зрения проблема современной России — не только и не столько в том, что высокие профессиональные знания дают невысокие выгоды, но и в том, что на важность формирования некогнитивных характеристик работника вообще не обращают особого внимания.

Проблемность развития российских профессионалов проявляется не только в том, что, по мнению экспертов, в целом «стакан скорее полупуст, чем полуполон», но и в неопределённости перспектив «наполнения стакана». В ответах экспертов доминирует мнение о низких стимулах к повышению человеческого капитала отечественных профессионалов, которое часто высказывалось в контексте обсуждения слабости отечественных систем дополнительного образования. Эти низкие стимулы эксперты связывают не столько с недостатками государственной политики в сфере образования, сколько с объективным состоянием производства, генерирующего слишком слабый спрос на высококвалифицированных и креативных «творцов»⁷, но сильный — на лояльных исполнителей. В этой связи целесообразно обратить особое внимание на предложенный одним из экспертов концепт «негативного социального капитала», который в России омертвляет или обесценивает человеческий капитал профессионалов. В то же время в силу объективных причин сохранить выгоды от традиционной эксплуатации природных богатств России (прежде всего, нефтегазовых) можно только посредством повышения интеллектуализации труда. Такая в целом критическая характеристика стимулирования российских профессионалов к наращиванию их человеческого капитала подтверждает исходное предположение, что современная Россия находится ещё на начальных фазах постиндустриального сдвига.

В то же время в российском обществоведении наблюдается высокая общность мнений о характеристиках отечественных профессионалов, оцениваемых в контексте постиндустриальной «большой теории». О статусе этой социальной группы экспертами высказывались очень разные суждения, но по всем детализирующим вопросам есть консенсус, что по реальным признакам российские профессионалы определённо «не доросли» до «креативного класса». Дедуктивное исследование продемонстрировало и принципиальную схожесть позиций российских обществоведов в подходах к анализу социальных субъектов постиндустриального сдвига: различия между этими позициями есть, но это — различия внутри единства.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Истерли В. (2006). *В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках* [Easterly W. (2006). *In Search of Growth: The Adventures and Misadventures of Economists in the Tropics*]. — М.: Институт комплексных стратегических исследований.
- Каравай А.В. (2021). Институциональные барьеры роста человеческого капитала высококвалифицированных специалистов [Karavay A.V. (2021). Institutional barriers to the growth of human capital of highly-skilled professionals] // *Journal of Institutional Studies*. Т. 13. № 3. С. 131–143.
- Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий [Coleman J. (2001) Social and Human Capital] // *Общественные науки и современность*. № 3. С. 121–139.
- Латов Ю.В., Тихонова Н.Е. (2021). Новое общество — новый ресурс — новый класс? (К 60-летию теории человеческого капитала) [Latov Y.V., Tikhonova N.E. (2021). A new society, a new resource, a new social class? (60th anniversary of the human capital theory)] // *Terra Economicus*. Т. 19. № 2. С. 6–27.
- Латова Н.В. (2021). Миграционные установки и предпочтения российских специалистов в контексте концепции человеческого капитала [Latova N.V. (2021) Migration Attitudes and Preferences of Russian Specialists in the Context of the Human Capital Concept] // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. № 4. С. 429–450.

⁷ В частности, как уже отмечалось в эмпирических исследованиях, «занятость в основных сферах российской экономики — промышленности, торговле и сфере услуг — не требует от профессионалов дополнительного наращивания их человеческого капитала» [Каравай, 2021. С. 131].

- Тихонова Н.Е. (2020). Специалисты в современной России: социально-демографические особенности состава и ключевые проблемы [Tikhonova N.E. (2020). Specialists in modern Russia: socio-demographic characteristics of the composition and key problems] // *Социологический журнал*. Т. 26. № 3. С. 64–89.
- Becker G.S. (1964). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis*. — N.Y.: Columbia University Press.
- Galbraith J.K. (1967). *The New Industrial State*. — Boston: Houghton Mifflin Company.
- Florida R. (2002). *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. — Basic Books.

Латов Юрий Валерьевич

latov@mail.ru

Yury Latov

Dr. Sci. (Sociol.), Chief Researcher Institute of Sociology FCTAS RAS, Moscow

latov@mail.ru

EXPERT OPINION ABOUT RUSSIAN PROFESSIONALS: TRENDS, PARADOXES, PROBLEMS

Abstract. The article based on interviews with 15 experts who are representatives of the Russian scientific community. The situation is analyzed, that has developed in Russia with such a category of workers as professionals. The latter are specialists with a high educational level, working in areas organically related to creative mental work. The growing social role of this category of workers in the modern world is based on the possession of human capital. This is the most important resource of the new economy. Such aspects of the topic as the status of professionals as a social group, the specifics of the human capital of Russian professionals and the features of the capitalization of their personal characteristics, as well as their interest in increasing their human capital, are considered. The theme of internal and external migration of professionals is highlighted as a motive for more successful capitalization of personal potential. The article concludes with a study of the problem of the prospects for the evolution of Russian professionals. As experts state, this social group is still underformed, which is largely due to Russian specifics, in which social capital is often a more significant factor than human capital. In general, domestic professionals are only at the initial stage of objective institutionalization and subjective articulation as a full-fledged social class.

Keywords: *professionals, post-industrial society, social and economic development of Russia, expert opinion.*

JEL Classification: Z13, I26, J24.

Д.В. Мельник

к.э.н., доцент, зам. руководителя Центра истории и методологии экономической науки, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

Д.С. Холдевич

магистрант, Школа экономики и менеджмента, Дальневосточный федеральный университет (Владивосток)

ОТБЛЕСК УШЕДШЕГО НЭПА? ЯПОНСКАЯ НЕФТЯНАЯ КОНЦЕССИЯ НА САХАЛИНЕ (1925–1944)

Аннотация. Одной из вполне сложившихся концепций в понимании советского периода является рассмотрение его начального этапа в привязке к проведению новой экономической политики (НЭПа) и последующему отходу от неё. Это отразилось и на анализе опыта иностранных концессий 1920-х гг. Он устойчиво рассматривается как один из элементов НЭПа. В данной статье мы исходим из того, что эта концепция является гипотезой, требующей проверки. С этой целью в первом разделе даётся краткий обзор историографии советских концессий. Во втором разделе советская концессионная практика на Дальнем Востоке помещается в более широкий контекст отношений между Россией и Японией. В третьем разделе на основе опубликованных и архивных данных рассматриваются основные проблемы в деятельности японской нефтяной концессии. В четвертом разделе делается попытка проведения комплексной оценки желаемых и достигнутых результатов её деятельности для обеих сторон. В заключении приводятся два основных теоретических вывода. Во-первых, гипотеза, согласно которой начало концессиям было положено переходом к НЭПу, а конец — его свёртыванием (обусловленным, в свою очередь, политическими факторами), не находит однозначного подтверждения на основе рассмотренных данных и нуждается в дальнейшей проверке. Поэтому можно предположить, что «нэпоцентричность» в подходе к советскому концессионному опыту затрудняет его анализ. Во-вторых, концессионные предприятия по разработке недр на Дальнем Востоке возникали, исходя из сложившегося баланса сил между государствами. Потому их функционирование изначально зависело от сохранения этого баланса в большей степени, чем от показателей экономической эффективности для обеих сторон. Данный вывод, как представляется, имеет не только историческое значение.

Ключевые слова: *концессии, концессионные соглашения, Россия, Япония.*

JEL: B14, B24, F51, N44, N45, P28, P33

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_133_155

© Д.В. Мельник, Д.С. Холдевич, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: Мельник Д.В., Холдевич Д.С. Отблеск ушедшего НЭПа? Японская нефтяная концессия на Сахалине (1925–1944) // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 133–155. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_133_155.

FOR CITATION: Melnik D., Kholdevich D. A Gleam of the Gone NEP? The Japanese Oil Concession on Sakhalin (1925–1944) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 133–155. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_133_155.

Концессии в отечественной историографии

С конца 1980-х гг. тема концессий в СССР привлекает устойчивое внимание исследователей и популяризаторов исторического опыта. Сама же проблематика концессий начала обсуждаться уже с первых месяцев Советской власти, с подачи прежде всего В.И. Ленина [Булатов, 2012а, б]. Это нашло отражение в бурных дискуссиях на различных встречах, совещаниях и съездах, а также в периодической печати того времени. С середины 1920-х гг., когда концессии перешли из области дискуссий и проектов в практическое воплощение, в советской литературе стали появляться первые попытки описания и теоретического обобщения этого опыта (ёмкий обзор литературы по концессиям, вышедшей за последующие десятилетия, представлен в [Левин, Шевелева, 2016. С. 140–141]). В целом отечественную литературу по данной проблематике можно разделить на три периода.

В 1920-е гг. концессия понималась как уступка Советского государства международному капиталу, вызванная экономической отсталостью. Это представление высшего политического руководства отражалась и в литературе того периода. Так, В.П. Бутковский описывал концессии как некую усложнённую вариацию иностранных займов. Помимо денег, которые можно было бы получить при помощи займов, советское государство нуждалось в технике и человеческом ресурсе, и именно такого рода заём Бутковский трактовал как советскую концессию [Бутковский, 1928. С. 14]. С таким пониманием концессий были связаны и ожидания результатов вынужденной экономической уступки. Противники расширения концессионной практики указывали на политическую опасность, вытекающую из заведомых экономических преимуществ иностранного капитала. Напротив, сторонники сохранения и расширения концессионной практики отмечали те экономические выгоды, которые нёс с собой иностранный капитал, и указывали на минимальные внутривнутриполитические риски, связанные с его ограниченным допуском. С теоретической точки зрения вероятно важнейшей проблемой этого периода было само определение понятия и границ концессии, которое позволяло бы непротиворечиво вписывать частнопроводимые принципы функционирования и мотив извлечения прибыли в послереволюционную политико-правовую систему, базирующуюся на коммунистической идеологии. Заметим, что именно это противоречие вызывало постоянное напряжение и многочисленные проблемы уже тогда, когда концессионные механизмы получили практическое воплощение.

В немногочисленных специальных исследованиях, вышедших в 1960–1970-е гг., концессии продолжали рассматриваться как вынужденная и потому временная уступка. Однако основной задачей здесь стало вписывание концессионного опыта в сложившуюся к тому времени каноническую схему советской экономической системы, которая постулировала последовательное и неуклонное развёртывание планомерной социалистической экономики под руководством коммунистической партии. Концессии в эту схему вписывались плохо, представляя в ней явным отклонением или курьёзом. По сути, проблема наличия чужеродного «вируса» капитализма в «теле» большевистского государства, которая красной нитью проходила через попытки юридических определений и практической политики в 1920-е гг., воспроизвелась в 1960–1970-е гг. в области историко-экономических построений. Именно в исследованиях этого периода были описаны основы концессионной политики Советского государства и введена в оборот значительная часть доступных данных, относящихся к общим принципам и условиям работы концессий. Однако фактологический материал обрамлялся (и, очевидно, рихтовался) концептуализациями в рамках общего советского исторического канона. Другим важным фактором, повлиявшим на «видение» концессий в тот период стал постсталинский курс на нормализацию отношений с миром капитализма и «мирное сосуществование» с ним.

Так, возникновение самой идеи концессий уже в первые месяцы после Октябрьской революции рассматривалось в пакете с другими высказываниями и решениями большеви-

ков как свидетельствующими об изначально миролюбивом характере ленинской дипломатии [Шишкин, 1969. С. 23–25; 34–35]. Незначительность распространения концессий к середине 1920-х гг., явно не соответствующая размаху первоначальных замыслов и проектов, объяснялась тем, что «с одной стороны, сами концессионеры стремились лишь к высоким прибылям и не переносили к нам передовую технику, а с другой стороны, наша собственная крупная социалистическая промышленность стала развиваться быстрыми темпами...» [Лященко, 1956. С. 161]. Позднее, в специальных исследованиях процесс свёртывания большинства возникших концессий благоразумно выводился авторами за рамки исследуемого периода или рассматривался весьма сжато и обтекаемо [Шишкин, 1969]. Уже в 2000-е гг. С.С. Хромов, издавший сборник документов по концессиям, мог доказывать, что «чисто экономически концессии не оправдывали себя» и приводить «многочисленные документы, показывающие, что концессии были весьма выгодны некоторым иностранным фирмам и не очень выгодны (а порой даже совсем невыгодны) советскому государству» [Иголкин, 2007. С. 171]. Однако в хрущёвско-брежневскую эпоху излишне подробное обоснование тезиса об экономической неэффективности концессий вступало бы в противоречие с тезисом об изначальной прозорливости и последовательности «ленинского курса», а само обращение к данным, относящимся ко времени «отхода от ленинских принципов руководства», неизбежно тянуло бы за собой массу смежных неполиткорректных вопросов.

«Золотой век», точнее миг, советской исторической науки (а вместе с ней и советских исследований концессий) настал в период перестройки. Тогда происходит перенос вопроса о поиске факторов динамики концессионной практики почти исключительно в политическую плоскость. Успехи концессий связываются с успехами НЭПа, а свёртывание концессий — с сочетанием неблагоприятных для их дальнейшего развития политических условий на Западе и внутри страны [Шишкин, 1991. С. 390–391]. Автор, возможно, самой популярной работы по концессиям того периода писал: «Работы по избранной нами теме издавались и в “безгласное” время. Думается, однако, что теперь следовало бы вернуться к её обсуждению на новом уровне научной свободы» [Донгаров, 1990. С. 8]. В этой же работе (всё ещё с ритуальной ссылкой на выступление генсека М.С. Горбачёва) путь интеграции в мировую экономику постулировался как безальтернативный. Отмечая прежде всего «указы и постановления 1986–1987 годов о новых формах внешнеэкономического сотрудничества, в том числе по линии совместных предприятий», автор писал: «В основе принятых в последнее время решений лежат совершенно очевидные для экономистов факторы, доминирующие вот уже около столетия в мирохозяйственных связях. Это, во-первых, опережающий внутреннее экономическое развитие рост внешней торговли и, во-вторых, опережающий внешнюю торговлю рост экспорта капитала» [Донгаров, 1990. С. 3–4]. Концессии в СССР 1920-х гг. при такой постановке вопроса приобретали первостепенное значение, во-первых, как основной доступный канал связи внутренней экономики с внешним миром и, во-вторых, как канал, обеспечивавший наиболее «прогрессивную» форму этой связи — экспорт капитала. Более того, утверждалось (со ссылками на Ленина), что «действительной альтернативой военному коммунизму был не тот НЭП, который мы знаем по истории, а НЭП, главной экономической сутью которого было воссоединение народного хозяйства России с мировой экономикой посредством концессий» [Там же. С. 52].

В период перестройки — в условиях, когда политический курс на «мирное сосуществование» достиг своего апогея — фокус внимания в исследованиях концессий сместился с реальных результатов их функционирования на потенциальные. При этом вопрос о том, почему же советская экономика не пошла по потенциально выигрышному пути всемерного развития концессий становился риторическим, поскольку ответ на него подразумевался политической оценкой «культы личности». Таким образом, анализ концессионного опыта 1920-х гг. оказался вплетён в один из узловых вопросов научной и публицистической литературы перестроечного периода: вопрос о судьбах и перспективах НЭПа. Проблема

же чужеродности концессий — нацеленных на извлечение прибыли капиталистических предприятий — снималась рассмотрением их как одного из элементов, которые могли бы обеспечить «мирное сосуществование» капитализма и социализма не только на международной арене, но и в рамках советской экономической системы.

После 1991 г. обоснование возможности построения (или перестраивания) советской модели на альтернативных «реальному» социализму «демократически-рыночных» основаниях очень быстро превратилось в нишевой продукт. Яркое выражение нового, постсоветского направления в исследованиях концессий представлено в [Левин, Шевелева, 2016]. Проблема чужеродности концессий — центральная и в этой работе. Но они рассматриваются уже как островки «нормальной экономики» в море аномалий. Характерен и вопрос, вынесенный в заголовок: «Почему расстались?» Он неявно выводит анализ концессионного опыта в «мейнстрим» отечественной историографии — в обозначение той колеи, после попадания в которую всё пошло «не так».

Анализ концессий продолжает привлекать внимание исследователей и в последние десятилетия, но нельзя утверждать, что основная масса работ в этой области носит концептуальный характер. Интерес к ней поддерживается не поиском или обоснованием путей развития, а более приземлёнными обсуждениями соглашений о разделе продукции в 1990-е гг. и особенно законодательства о концессионных соглашениях и его применения с середины 2000-х гг. Это несомненно облегчает всегда непростое для исторических исследований написание «пункта актуальности» (что стало важным с усилением роли грантового финансирования). А существенно увеличившаяся по сравнению с советским периодом доступность архивных данных, в том числе и в региональных архивах, добавляет баллов к пункту новизны.

Вместе с тем сложившиеся за советский период концепции продолжают накладывать отпечаток на многие из них. Зачин стандартной современной работы по истории концессий состоит в цитировании из имеющихся источников (преимущественно советского периода) некоторых фактов, относящихся к зарождению идеи и практики концессий в первые послереволюционные годы. Затем следует описание конкретных случаев одного или нескольких концессионных предприятий (с использованием архивных или уже опубликованных данных). Однако выводы нередко связывают судьбу советских концессий с перестроечной концепцией «свёртывания НЭПа» вне зависимости от изложенного содержания конкретного исторического материала.

Особый интерес в связи с этим представляют те немногочисленные концессии, которые продолжили своё существование и за хронологическими границами НЭПа. Наибольший временной выброс составляют японские концессии на Дальнем Востоке. Они выступают аномалиями в аномалии (иностранными капиталистическими предприятиями в СССР, работа которых не были свёрнута после начала форсированной индустриализации).

Россия и Япония на Дальнем Востоке

Возникновение японских концессий на Сахалине следует рассматривать в контексте не только советской экономической политики середины 1920-х гг., но и всей истории взаимодействия России и Японии на Дальнем Востоке. Систематические контакты и конфликты представителей двух стран начались на рубеже XVIII–XIX вв. на Сахалине и Курилах. Вопрос об их принадлежности стал центральным для последующих двусторонних отношений. Но на тот период не только для России, но и для Японии эти территории были отдалённой периферией, имеющей значение лишь в качестве удалённых форпостов. Из Петербурга Сахалин виделся продолжением Приамурья и Приморья — «диких» земель, попадавших в поле зрения лишь в пору пограничных трений с Китаем. Включая Курилы

с 1770-х гг. в состав империи на бумаге, российское правительство не имело практических возможностей, да и стимулов, для установления непосредственного административного контроля над ними [Агеева, 2013. С. 38–39; Потанова, 2012. Разд. 3]. Японское же правительство в период сёгуната и самоизоляции и вовсе не могло ставить имперские цели. Притом, что Хоккайдо — ближайший остров со значительным постоянным присутствием японских подданных — сам являлся «дикой» территорией с преобладанием коренного населения, к хозяйственному освоению которой японцы тогда ещё не приступили. Не имели тогда особого значения эти территории и с экономической точки зрения. Для русских они были боковым и удалённым ответвлением пушных промыслов на Камчатке и в Русской Америке. Для японцев — удалёнными местами стоянок для рыбных промыслов.

Симодский трактат, заключённый между двумя странами в 1855 г., стал отражением этих условий в изменившейся международной обстановке. Западные державы настойчиво подталкивали Японию к «открытию». Россия оказалась в состоянии войны с коалицией европейских стран, в ходе которой боевые столкновения на тихоокеанских рубежах выявили их уязвимость. Произошло разделение Курил: Уруп и острова к северу от него отходили России, Итуруп и острова к югу от него — Японии (спустя несколько месяцев, в том же 1855 г., Уруп будет временно оккупирован силами англо-французской эскадры [Потанова, 2012. Разд. 9]). Сахалин же был объявлен «неразделённым между Россией и Японией, как было до сего времени» [Трактат..., 1855. Ст. II]. С экономической точки зрения уступка была сделана японской стороной: российские суда получили право захода в три японских порта.

Следующей вехой двусторонних отношений стало «Временное соглашение...» 1867 г. Япония в это время через острые внутренние конфликты шла к «реставрации Мейдзи». Со своей стороны, Россия активизировала освоение Приамурья и Приморья. Соглашение изменило статус Сахалина на «совместное владение» и формально фиксировало для обеих сторон право свободного освоения [Строева, 2010. С. 25]. По сути же оно обозначало начало гонки за остров в условиях баланса, основанного на обоюдной слабости военных и хозяйственных сил: «свобода действий была предоставлена обеим сторонам. Решающее значение имела теперь способность той или иной стороны к форсированию условий по созданию господствующего положения на острове» [Елизарьев, 2007. С. 107].

Обе стороны пытались направить на «совместную» территорию потоки колонистов. Относительный выигрыш здесь в конечном итоге остался за японской стороной, но и он на тот период не обеспечивал решающего перевеса. «Естественным» приложением усилий для японцев на Сахалине и Курилах оставалось рыболовство, а не оседлое сельское хозяйство в чуждых для них условиях. Россия же компенсировала недостаток вольных поселенцев направлением на Сахалин каторжан и усилением военного присутствия.

Пытаясь найти дополнительные рычаги в период после заключения «Временного соглашения», которое явно не устраивало обе стороны, японская сторона пыталась привлечь к переговорам западных посредников. Так, во время беседы с посетившим Японию в 1870 г. бывшим госсекретарём США Уильямом Сьюардом министр иностранных дел Японии предложил тому выступить в качестве посредника в территориальном споре, на что получил отказ и рекомендацию приобрести Сахалин у России по примеру сделки с Аляской. Демонстрируя быстрое овладение основами западного дискурса в ходе начавшейся модернизации, японский министр ответил, что «Япония не может купить территорию, которая, как уже доказано японскими историками, принадлежит ей же» [Строева, 2010. С. 27]. Однако подход бывшего госсекретаря, как и других западных консультантов, мог продемонстрировать японской стороне также и необходимость сочетания в «реальной политике» мастерства публичных коммуникаций, объективирующих то или иное притязание ссылками на научную обоснованность с умением считывать сложившийся баланс сил. В ответ на аналогичное утверждение о невозможности для японцев рассматривать приоб-

ретенение Сахалина по аналогии с Аляской, другой западный (британский) представитель указал, что им, «чем бороться за Сахалин, было бы лучше укрепляться на Эдзо (Хоккайдо) и отправлять туда поселенцев» [Там же. С. 28].

В течение нескольких лет после 1867 г. стороны искали различные варианты размежевания. Японская сторона не отбрасывала полностью и вариант покупки. Именно тогда, в частности, возникла идея разделения Сахалина между странами по 50° с.ш. В конечном итоге, в 1875 г. в Санкт-Петербурге был заключён трактат (договор), согласно которому императоры России и Японии, «желая положить конец многочисленным неудобствам, проистекающим от совместного владения островом Сахалином, и упрочить существующее между Ними доброе согласие, постановили заключить трактат о взаимной уступке, со стороны Его Величества Императора Всероссийского группы Курильских островов, а со стороны Его Величества Императора Японского Его прав на остров Сахалин (Крафто)» [Полное..., 1876. С. 195].

Территориальные уступки русской стороны превышали те, которые японская сторона рассматривала как приемлемые для себя на более ранних стадиях переговоров [Строева, 2010]. В целом Япония уступала права на неразделённую территорию (Сахалин), тогда как Россия — территории (северную часть Курильских островов), закреплённые за ней в предшествующем двустороннем соглашении. Такой подход, вероятно, мог отражать то, что для петербургской бюрократии ценность пушного промысла, с которым и было изначально связано освоение Курил, утратила значение, тогда как возрастающие издержки по контролю и сдерживанию проникающих на острова и в их акваторию иностранцев, в том числе и американских китобоев, представлялось разумным переложить на японцев. В этом смысле уступка Курил могла продолжать логику произведённой несколькими годами ранее уступки (продажи) Русской Америки. В дополнение к этому договор фиксировал и экономические интересы японских подданных на территории России. Это десятилетний период беспопытного захода в Корсаковский порт на Сахалине, а также статус наиболее благоприятствуемой нации «японским судам и купцам, для судоходства и торговли в портах Охотского моря и Камчатки, а также для рыбной ловли в этих водах и вдоль берегов» [Полное..., 1876. С. 196].

Трактат 1875 г. зафиксировал сложившийся баланс сил и интересов. В последующие три десятилетия Япония осуществляла ускоренную индустриализацию и модернизацию. Фокус имперской экспансии был направлен на Юго-Восточную Азию, тогда как на севере усилия сосредоточились на освоении Хоккайдо. Параллельно с этим усиливалось прямое и не прямое японское экономическое присутствие на Сахалине. Напротив, Россия так и не смогла обеспечить его освоения. Провалы в привлечении добровольных поселенцев правительство пыталось компенсировать практикой использования Сахалина как места ссылки и каторги. Её результаты были отражены в путевых очерках побывавшего там в 1890 г. А.П. Чехова «Остров Сахалин». «Не встречая конкуренции со стороны малочисленного русского населения, Япония могла развивать... промышленное рыболовство, минуя издержки прямого администрирования... Права и привилегии, полученные Японией на Сахалине, позволили ей укрепить свои позиции на острове, что облегчило его захват во время русско-японской войны» [Баженова, 2021. С. 151].

После русско-японской войны 1904–1905 гг. по Портсмутскому договору 1905 г. Россия уступала Японии часть Сахалина южнее 50° с.ш. [Мирный договор..., 1905. Ст. IX]. Оккупированная северная часть острова, таким образом, возвращалась России. Стороны соглашались не возводить на острове военные укрепления и обеспечить свободу мореплавания в проливах Лаперуза и Татарском [Там же. Ст. IX]. Кроме того, Россия обязывалась «войти с Японией в соглашение в видах предоставления японским подданным прав по рыбной ловле вдоль берегов русских владений в морях Японском, Охотском и Беринговом» [Там же. Ст. XI]. Южная часть Сахалина стала японским губернаторством Карафуто — вто-

рой по времени присоединения крупнейшей японской колоний после Формозы (Тайваня). Опираясь теперь на Курилы и Южный Сахалин, Япония продолжала наращивать своё экономическое проникновение на российский Дальний Восток. Вместе с тем поражение России в войне открыло японцам дорогу к полномасштабной экспансии в Юго-Восточной Азии, что выразилось, в частности, в аннексии Кореи в 1910 г.

Южный Сахалин стал для Японии «колонией–поселением миграционного типа» [Баженова, 2021. С. 148]. В отличие от других крупных колониальных приобретений, численность его населения была незначительна, что, помимо близости к территории самой Японии, открыло дорогу для масштабной переселенческой политики. По данным 1905 г. население территории насчитывало 1990 человек [Там же. С. 156]. Затем неуклонно увеличивающееся количество японских колонистов к 1930 г. достигло 298 тыс. человек, а к 1945 г. — 400 тыс. человек [Гришачев, 2019. С. 274–275; 279]. Японская администрация исходила в переселенческой политике, по существу, из физиократической идеи сельскохозяйственного освоения как приоритета в экономическом и социальном плане. Однако комплекс климатических, географических, экономических условий подталкивал к развитию других секторов экономики, прежде всего рыболовства, которое, однако, долгое время рассматривалось японской администрацией с подозрением как «кочевой» вид деятельности [Баженова, 2021. С. 154–58]. Но с ростом степени индустриализации японской экономики, а также в результате Первой мировой войны, подорвавшей глобальную структуру мировой торговли, усиливалось и значение Южного Сахалина как источника сырья. С 1920-х гг. там стали активно развиваться заготовка и обработка древесины, целлюлозно-бумажная и горнодобывающая отрасли. В 1930–1940-е гг. поставки с острова обеспечивали до 70% потребностей Японии в целлюлозе и бумаге, до 9% общей добычи угля [Гришачев, 2019. С. 158–159].

Северный Сахалин изначально, в силу своих природно-географических условий, был наименее освоенной частью острова. Однако к концу XIX в. оказалось, что в индустриализующемся мире ценностью обладают и его ресурсы. Первые сведения о наличии запасов нефти на севере Сахалина относятся к 1879 г., а спустя 10 лет права на разработку там нефти получил предприниматель Григорий Иванович Зотов¹. Попытки промышленной разработки нефти предпринимались с конца 1890-х гг. Фёдором Клейе, немецким горным инженером, связанным до того с компанией Royal Dutch Petroleum и принявшим впоследствии русское подданство. Русско-японская война прервала инвестиционную активность. Первая нефтяная вышка «Сахалинского нефтепромышленного товарищества “Наследники Г.И. Зотова и Ко”» стала давать промышленные объёмы нефти лишь в 1910 г. В это же время интерес к нефтяным запасам Сахалина, наряду с другими иностранцами, стали проявлять и японцы.

Последующие события вновь подорвали геологоразведочную и инвестиционную активность, но в конечном итоге дали преимущество в разработке нефтяных запасов именно японской стороне. В 1918 г. японские геологи под охраной своих военных стали производить геологоразведочные работы. В январе 1919 г. японское правительство направило в Омск, где пребывало правительство А.В. Колчака, своего представителя адмирала Котаро Танака, уполномоченного, в частности, вести переговоры о получении Японией прав на разработку нефти на севере Сахалина [Дацышен, 2014. С. 193–194]². В 1920 г. Северный Сахалин был оккупирован японскими войсками. Однако новые власти России не упускали из виду и этот отдалённый регион. Летом 1920 г. американская нефтяная компания Sinclair Oil вступила в переговоры с правительством контролируемой большевиками Дальневосточной республики (ДВР) о концессии на разработку нефти на Северном Сахалине и в начале 1922 г. заключила договор о получении для организации добычи 1000 кв. вёрст территории на 36 лет

¹ См.: Календарь знаменательных и памятных дат Сахалинской области. URL: <https://calendar.libsakh.ru/event/78/?ysclid=lfpck113zg498573961> (дата обращения: 26.04.2023).

² О визите вице-адмирала Танака в Омск см. также [Стельмак, 2021. С. 173].

[Орнацкая, Ципкин, 2007. С. 8]. В отличие от многих явно авантюристичных предложений по концессиям, которые поступали большевикам, в этом случае речь шла о весьма крупной американской компании, которая просуществовала как независимая до слияния в 2022 г.³ Компания, несомненно, была осведомлена об отсутствии контроля ДВР над территорией, однако рассчитывала, вероятно, на игру в долгую. Тем более, что права Японии на Северный Сахалин не были признаны ни одной иностранной державой. В свою очередь, чтобы «застолбить» территорию в международном праве, Япония попыталась опереться на существовавшее в 1921–1922 гг. на территории Приморского и Хабаровского краёв «белое» Временное Приамурское правительство. В секретном соглашении с Японией, в обмен на финансовую и военную помощь, оно уступало ей, помимо прочего, Северный Сахалин (впрочем, и это правительство пыталось уравновесить присутствие Японии на Дальнем Востоке концессиями американцам) [Там же. С. 14]. Тем не менее реальный баланс сил вытолкнул американскую геологоразведочную экспедицию с Сахалина [Там же. С. 9], а в 1923 г. там работало 15 японских нефтяных вышек [Елизарьев, 2016а. С. 90–91].

Стабилизация обстановки в России под властью большевиков и давление на Японию со стороны других держав, опасавшихся её чрезмерного усиления, привели к новому раунду «территориального спора» между двумя странами, где на кону на сей раз стояла территориальная принадлежность Северного Сахалина. Ещё в 1921 г. курирующий международные связи ДВР наркоминдел Г.В. Чичерин запрашивал дальневосточного министра иностранных дел: «Может быть, японцы согласились бы взять как отступные Северный Сахалин за всё остальное и оставить в покое ДВР. Нельзя ли позондировать?» [Орнацкая, Ципкин, 2007. С. 11]. Однако к 1924 г. положение изменилось. Итогом сложных и длительных переговоров представителей двух стран стало заключение в январе 1925 г. в Пекине «Конвенции об основных принципах взаимоотношений между СССР и Японией» («Пекинский договор 1925 г.») [Конвенция..., 1925]. Заключённое соглашение воспроизвело уже стандартный паттерн: взаимные уступки, основанные на разделении территориальных прав и прав на хозяйственную деятельность.

В самом тексте конвенции о возвращении СССР Северного Сахалина напрямую не говорилось. Это положение было закамуфлировано более выигрышным для японской стороны признанием советской стороной Портсмутского договора, в котором и было закреплено разделение острова (тогда как все остальные соглашения, заключённые между странами до Октябрьской революции, объявлялись подлежащими пересмотру) [Конвенция..., 1925. Ст. II]. Не конкретизировались в тексте конвенции и экономические уступки. Отмечалось лишь, что советское правительство «в интересах развития экономических отношений между обеими странами и принимая во внимание нужды Японии в отношении естественных богатств, ... готово предоставить японским подданным, компаниям и ассоциациям концессии на эксплуатацию минеральных, лесных и других естественных богатств на всей территории СССР» [Там же. Ст. VI].

Территориальным и экономическим уступкам сторон были посвящены два протокола к Конвенции. В протоколе (А) японская сторона обязывалась вывести войска

³ См.: Sinclair Oil's Family History. URL: <https://www.sinclairoil.com/history/> (дата обращения: 26.04.2023). Практически одновременно с получением концессии на Северном Сахалине в самих США разгорелся громкий коррупционный скандал, связанный с внеконкурсным получением компанией прав на разработку нефти на государственных землях, который в итоге значительно подорвал репутацию администрации президента Уоррена Гардинга и привёл к тюремному заключению одного из его министров. Интересно, что как раз тогда, когда над владельцем компании Гарри Синклером сгустились тучи на родине (в конечном итоге, после долгих разбирательств, он будет приговорён к небольшому тюремному сроку в 1929 г.), американский капиталист одержал маленькую судебную победу в столице пролетарской юстиции. В марте 1925 г. в одном из московских судов «рассматривался иск гражданина США Гарри Синклера, требовавшего от Советского правительства возврата залога в 200 тысяч золотых рублей, внесённого им в 1923 г. за право вести разведку и добычу нефти на Северном Сахалине. Иск был удовлетворён» [Ремизовский, 1999. С. 14]

с Северного Сахалина. В протоколе (Б) советская сторона соглашалась «предоставить японским концернам, рекомендованным правительством Японии, концессию на эксплуатацию 50% площади каждого из нефтяных месторождений на Северном Сахалине», перечисленных в меморандуме, переданном ранее японской стороной. При этом «каждое из указанных нефтяных месторождений должно быть разделено на шахматные квадраты величиною от 15 до 40 десятин каждый, причём японцам будет предоставлено известное число таких квадратов, составляющее 50% всей площади». Особо оговаривалось, что скважины, по которым японцы уже вели к тому времени работы, подлежали отнесению в японские «квадраты» при том, что они, «как общее правило», не были бы смежными [Там же. П. 1]⁴. Также японской стороне предоставлялось право на разведку нефтяных месторождений на восточном побережье Северного Сахалина на период 5–10 лет с последующим предоставлением концессии на 50% открытых нефтяных месторождений [Там же. П. 2]. Платежи за пользование недрами устанавливались «...по нефтяным месторождениям от 5 до 15 процентов валовой добычи; имеется в виду, что в случае фонтанирования плата может быть повышена до 45 процентов валовой добычи» [Там же. П. 5]. Для обеспечения работы японцам предоставлялось право беспшлинного ввоза всех необходимых товаров [Там же. П. 7]. Помимо нефтяных разработок, протокол (Б) предусматривал также концессию на угольные месторождения западного побережья Северного Сахалина [Там же. П. 3].

Концессионные договоры в рамках Конвенции 1925 г. сроком на 45 лет были заключены в декабре того же года. С советской стороны их подписал председатель ВСНХ Ф.Э. Дзержинский, с японской — адмирал Накасато. Стороной соглашения по нефтяной концессии выступало японское Общество северо-сахалинских нефтяных предприятий. Летом 1926 г. оно было преобразовано в Северо-Сахалинскую акционерную нефтяную компанию — «Кита Карафуто секию кабусики кайся» (ККСКК). Общество выпустило 200 тыс. именных акций по 50 йен, которые распространялись как среди японских фирм, так и граждан, с преобладанием капитала последних. Однако механизм управления ККСКК отражал не столько идеал «народного капитализма», сколько вполне сложившуюся к тому времени систему японского «частно-государственного партнерства». Председателем общества стал всё тот же адмирал Накасато, представлявший интересы японского ВМФ, его заместителем — представитель дзайбацу «Мицубиси», одного из основных японских игроков в освоении природных богатств Сахалина [Шалкус, 2008. С. 87; Елизарьев, 2016b. С. 92]. Именно японский ВМФ отвечал за логистику и выступал основным бенефициаром сделки. «Вся добываемая нефть сдавалась японскому морскому министерству, которое осуществляло контроль над предпринимательской деятельностью на Северном Сахалине» [Шалкус, 2008. С. 88]. Следует отметить, однако, что советская сторона была прекрасно осведомлена о роли японского ВМФ на Сахалине и, более того, рассматривала это как благоприятный фактор с точки зрения своего понимания внутривосточного баланса сил. Произвёл благоприятное впечатление, очевидно, и сам адмирал, заявив на заседании комиссии по заключению концессионных соглашений, что он «старый моряк и выступает сейчас на коммерческом поприще только потому, что японское правительство поручило ему ехать в Москву для “спасения японского флота”» [Елизарьев, 2016a. С. 77]. В общем же отмечалось, что «государственные интересы Японии, с одной стороны, и то обстоятельство, что морской клан Сацума⁵ и верхушка японского флота —

⁴ К этому времени японцы пробурили уже 31 скважину [Елизарьев, 2016a. С. 94]

⁵ Речь идёт о выходцах из княжества Сацума на южном японском острове Кюсю. Они играли важную роль в начале морской экспансии Японии ещё в период Токугава, когда в самом начале XVII в. вынудили королевство Рюкю на островах Окинава признать себя сюзеренами. С началом эпохи Мейдзи княжества были упразднены, но выходцы из Сацума играли важную роль в новых структурах власти, включая ВМФ. Установить, насколько правомерно советские представители относили японского представителя — им, вероятно, был вице-адмирал Сигэдзи (в отечественных источниках — Сигецуру) Накасато (1871–1946), родившийся на севере острова Хонсю, — к этому клану, не представляется возможным, но, очевидно, этот клан ассоциировался для них с руководством японского ВМФ в целом.

сторонники продвижения Японии на Гавайи и южные моря, и противники дальневосточной интервенции — определяют достаточную благожелательность и уступчивость Накасато при переговорах» [Там же].

В целом на 1927 г. на Дальнем Востоке функционировали 2 британские и 11 японских концессий, занимающихся разработкой полезных ископаемых (нефти и угля, золота, серебро-цинковых и свинцовых руд и др.), лесозаготовками, рыбной ловлей (Российский государственный исторический архив Дальнего Востока — далее РГИА ДВ. Ф. р-4536, оп. 1, д. 17, л. 3–4). Таким образом, попытка использовать концессии как инструмент соперничества капиталистов разных стран в общем не удалась ни количественно, ни качественно. Представители США — основного соперника Японии в азиатско-тихоокеанском регионе — среди концессионеров отсутствовали.

Японское предприятие в советской системе

Возникновение и исходные условия работы японского предприятия ККСКК (и японских сырьевых концессий на Сахалине в целом) освещены в литературе достаточно подробно и непротиворечиво. Однако изложение истории ККСКК в последующие почти два десятилетия рассыпается на ряд различных сюжетов, которые, комбинируясь в той или иной степени в большинстве современных источников, раскрывают скорее сложившееся состояние историко-экономических исследований, чем собственно историю японской нефтяной концессии.

Если попытаться выделить некое консенсусное суждение, то оно может быть сформулировано следующим образом: функционирование ККСКК было проблематичным практически с первых шагов разработки нефтяных месторождений в рамках концессионного соглашения. Однако последующая детализация этих проблем представляется весьма затруднительной и противоречивой.

Пожалуй, самой распространённой проблемой, которая так или иначе отмечается во многих источниках, выступает внимание к работе ККСКК различных контролирующих инстанций с советской стороны. Указание на эту проблему характерно для постсоветской литературы по истории концессий в целом.

Действительно, основная масса отмечаемых в литературе проверок и конфликтов связана с условиями труда работников и его оплатой. И это не является ретроспективным искажением, поскольку отражает положение, зафиксированное в архивных данных. Так, за 1927 г. было рассмотрено 173 конфликтных вопроса между рабочими и концессионером (из них в пользу рабочих было решено 140, или 81%), за 1928 г. — 264 вопроса (из них в пользу рабочих было решено 201, или 76%). Основной причиной трудовых споров была заработная плата, второе место занимали увольнения, на третьем — споры о разрядах рабочего состава (РГИА ДВ, Ф. р-4536, оп. 1., д. 10, л. 60). Подобное смещение в пользу рабочих можно было бы считать проявлением идеологической, «избыточно социальной» природы советского строя, искажающей работу «нормальных» предприятий. Вместе с тем условия работы были далеки от идеальных.

Материалы проверки ККСКК, проведённой в марте 1927 г., в полной мере характеризуют «мелочность» советского контроля⁶. Предписания проверяющей стороны простирались от оштукатуривания столовой и необходимости замены деревянных шпек в бане

⁶ По меткому замечанию исследователя, «оказалось, что советский горный контроль — не только горный, а скорее — тотальный» [Ремизовский, 2000. С. 15]. В свою очередь, первый председатель ККСКК адмирал Накасато на каком-то этапе заявлял по поводу деятельности советского инспектора по охране труда: «... если такие факты в дальнейшем будут иметь место, то могут серьёзно обостриться взаимоотношения между обоими государствами» [Булатов, 2008. С. 126].

на оцинкованные тазы до устройства уборной, исходя из нормы одного отхожего места на 25 человек (РГИА ДВ, Ф. р-4293, оп.1., д. 3, л. 10–13). Особые вопросы вызвала организация и безопасность труда: «оградить железными кожухами зубчатые передачи у токарных станков», «укрепление трансмиссионных валов переделать, устранив дрожание валов, лишив возможности их падения. Обслуживание последних поручить одному опытному человеку...» и т.д. (там же). Внимание к безопасности труда нашло место и в отчётах. Согласно одному из них, если в 1927 г. всего произошло 19 несчастных случаев (из них 4 тяжёлых и 15 лёгких), то в 1928 г. несчастных случаев было уже 46 (из них 23 — это ушибы, 17 — лёгкие ранения, 2 — тяжёлые, переломы суставов — 1, растяжение связок — 2 и ожоги — 1) (РГИА ДВ, Ф. р-4536, оп. 1., д. 10, л. 56).

Действия контрольных органов, с одной стороны, и местных профсоюзов — с другой, вызывали ответные реакции концессионера. Так, в 1927 г. ЦК союза горнорабочих рассматривал ход переговоров дальневосточного профсоюза с японскими угольной и нефтяной концессиями об увеличении зарплаты на 7% и рекомендовал заключение коллективного договора с оказавшейся неуступчивой угольной концессией в случае, если удастся добиться повышения на 5%. В свою очередь, в следующем 1928 г. нефтяная концессия предложила перезаключить коллективный договор на худших для работников условиях, что также рассматривалось в ЦК союза горнорабочих [Юдина, 2008. С. 40–42].

Проблемы организации труда перешли и в следующее десятилетие, но уже в новых внутри- и внешнеполитических⁷ условиях. В 1930-е гг. отношение советских контрольных органов заметно ужесточается. Например, на угольной японской концессии на Сахалине «за несчастные случаи на производстве, происходившие с рабочими, японский инженерный состав предприятия привлекли к уголовной ответственности и тюремному заключению. Такие меры в отношении японских специалистов способствовали досрочному завершению контрактов и массовому отъезду из СССР на родину не только других инженеров, но и квалифицированных японских рабочих» [Юдина, 2019. С. 105]. Директор японской угольной концессии в сентябре 1937 г. в письме руководителю одного из советских надзорных органов информировал о неизбежности сокращения производства из-за того, что «почти все увольняются и уезжают» [Там же. С. 105]. На этом, казалось бы, в истории японских концессий можно было бы поставить крест. Но вот в 1939 г. в одной из местных сибирских газет появляется сообщение о том, что «11 августа в Москве подписан коллективный договор между союзом рабочих нефтепромыслов и японским акционерным обществом северо-сахалинской нефти. Переговоры начались 4 ноября 1938 г.» Там же сообщалось: «Народный Комиссариат топливной промышленности, идя навстречу японской стороне, разрешил нефтяному концессионеру завести дополнительно 300 японских рабочих на нефтепромыслы... Наркомтоп разрешил и угольному комиссионеру завести дополнительно 150 японских рабочих» [Дацышен, Ипеева, 2019. С. 117–118]. Более того, в центральной газете «Известия» в июле 1939 г. (в разгар локальной войны между СССР и Японией на Халхин-Голе) появилась заметка, в которой стремление к свёртыванию деятельности концессий на севере Сахалина приписывалось японской стороне: «Начиная с осени 1937 г. угольный концессионер приступил к свёртыванию деятельности концессий. Одновременно с этим администрация концессии стала на путь систематического ухудшения экономического положения рабочих, с целью принудить их к уходу с концессии по собственному желанию...» [Там же. С. 118].

Даже из весьма беглого описания развёртывания лишь одного из сюжетов в истории японских концессий на Сахалине видно, что он не укладывается в какой-либо большой

⁷ В 1932 г. японцы завершили оккупацию Маньчжурии, создав марионеточное государство Маньчжоу-Го. С этого времени начинается обострение пограничных конфликтов между японскими и советскими войсками, достигшее кульминации в боях на Хасане (июль–август 1938) и Халхин-Голе (май–сентябрь 1939).

«нарратив» — подавления экономики идеологией, свёртывания НЭПа, развёртывания тоталитарной системы и пр. Отсутствует в нём и чётко выраженная линейность. Авторы одного из исследований утверждают, что с начала 1930-х гг. «процесс ухудшения советско-японских отношений принял необратимый характер» [Там же. С. 114]. Интуитивно это утверждение понятно и кажется не требующим обоснования. Но факты, излагаемые в этой же статье, заставляют задуматься, как минимум, над тем, что можно установить в качестве исходного «хорошего» уровня.

И этот же сюжет — работа капиталистического предприятия в условиях советского контроля над организацией и условиями труда — высвечивает ещё одно измерение проблемы. Уже при первом ознакомлении с массивом источников в глаза бросается то, что в ряде исследований либо упоминается лишь мимоходом, возможно, как некоторый курьёз, либо не затрагивается вовсе. Поражает не столько «тотальность» советского контроля. Как раз это и не удивительно даже при самом поверхностном знакомстве с общими принципами работы советской экономической системы. Поражает то, что мельчайшие детали отчётов внимательно рассматривались и нередко вызывали быстрый и живейший отклик в Москве — и не только в центральных органах советских профсоюзов, но и в высшем политическом руководстве страны. В 1920-е гг., в период разработки и заключения концессионных договоров, шедших в связке с заключением, по сути, мирного договора между двумя странами, внимание к деталям было ещё вполне объяснимо. Но практика «ручного управления» перекинулась и в 1930-е гг., когда, казалось бы, в Кремле было не до бесконечных тяжб и препирательств концессионеров с местными органами власти в удалённом регионе.

Так, в марте 1932 г. Политбюро приняло специальное постановление «О Сахалине», где, в частности, отмечалось, что местные представители власти «ведут себя вызывающе в отношении японских концессионеров и вообще японцев». Предписывалось: «Не создавать поводов для конфликтов... Не раздувать дело с вопросами об охране труда, строго наказывать провинившихся в нарушении директив советской власти и договоров с японцами» [Хромов, 2006. Ч. 1. С. 84]. Но уже в следующем году, в условиях усиливающихся советско-японских трений, маятник качнулся в другую сторону, и в мае 1933 г. Совнарком принял постановление «Об усилении надзора за японскими концессиями на Сахалине» [Там же. С. 85]. «Ухудшение» продолжалось вплоть до 1936 г., когда неожиданно наступило потепление, и Политбюро дало инструкции в переговорах с адмиралом Сакондзи «согласиться с продлением предельного срока разведочных работ на японской концессии на Сахалине до декабря 1941 г.» [Там же. С. 85–86]⁸. А в апреле 1938 г., совсем незадолго до начала боёв у озера Хасан, И.В. Сталин направил директиву первому секретарю Сахалинского обкома, в которой указывалось, что «по достоверным сведениям, прокурорские власти Сахалина практикуют всякие провокационные придирки в отношении японцев...» Для ликвидации этой практики предписывалось принять «срочные меры» [Там же. С. 86–87].

Интересно приведённое Сталиным обоснование очередного разворота в сторону «послаблений»: «...незаконные и провокационные меры дают повод внешнему миру обвинять СССР в желании ликвидировать концессии, отменить односторонним актом договор с Японией и тем довести дело до военного конфликта. ЦК ВКП(б) разъясняет, что подобная провокационная практика идёт вразрез с политикой партии и играет на руку милитаристским элементам Японии» [Там же]. Помимо желания не обострять отношения в условиях роста международных противоречий, здесь можно увидеть и стремление сыграть на противоречиях внутри японской элиты — усилить позиции того самого «морского клана

⁸ Вице-адмирал Сэйдзо Сакондзи (1879–1969) был участником русско-японской и Первой мировой войн, а в 1935–1941 гг. занимал пост председателя ККСКК, после чего входил в состав нескольких военных кабинетов министров. Примечательно, что, в отличие от многих своих коллег по правительству, он не был привлечён к ответственности как военный преступник после 1945 г.

Сацума», к которому, правомерно или нет, советское руководство относило верхушку японского ВМФ, продемонстрировав договороспособность советской стороны в отношениях с ними. Как бы то ни было, японские концессии совершенно чётко выступают здесь элементом большой «геополитической» игры как в отношениях с Японией, так и на международной арене в целом⁹.

Советское правительство демонстрировало готовность идти (или не идти) на уступки, не только допуская наличие чужеродного элемента — иностранных капиталистических предприятий — на своей территории, но и варьируя степень контроля над этими предприятиями на местах. По существу, деятельность японских концессий внутри страны становилась одним из способов коммуникаций с внешним миром — говоря современным языком, пиара. Но игры в пиар не отменяли самого исходного факта чужеродности концессий.

Источники фиксируют немало фактов дружелюбных и взаимовыгодных контактов — нормальных человеческих отношений — между представителями двух стран, живущих и работающих бок о бок на Сахалине. Но также неизбежны были и конфликты, в которых бытовые склоки и правонарушения умножались на инаковость психологического, экономического, правового характера. Повседневная напряжённость закономерно усиливалась по мере роста напряжённости в отношениях между странами в 1930-е гг. Результаты этого тут же улавливались, обобщались и передавались далее по инстанции местными представителями госбезопасности. И здесь начинала работать логика той репрессивной системы, которая вполне сложилась к 1930-м гг. Улавливая сигналы о «перегибах на местах», которые рассматривались на текущем этапе как политически вредные, высшее руководство в реальности реагировало на результаты собственных предшествующих сигналов в сторону усиления контроля. Политические указания по смягчению контроля над концессиями, подаваемые по линии партийной вертикали, не только противоречили предыдущим сигналам сверху, но и консервировали тот самый источник, который, создавая напряжённость на бытовом уровне, усиливал далее сигналы о росте неблагонадёжности на местах, улавливаемые по линии вертикали госбезопасности¹⁰.

Напомним, что концессии изначально рассматривались не просто как уступка, но как потенциально опасный допуск врага на собственную территорию. Это несомненно предполагало их изначальную «транспарентность» для той структуры, которая носила своё, пожалуй, самое адекватное (и наименее известное) название с середины 1920-х по середину 1930-х гг.: Объединённое государственное политическое управление (ОГПУ). В случае японских концессий, контроль советских органов обеспечивал учёт материальных ресурсов, но культурные и языковые барьеры делали находящееся на советской территории сообщество японцев практически неподверженным инфильтрации и идеологическому воздействию. Со своей стороны, опираясь на близость собственной уже активно осваиваемой территории Южного Сахалина, самой Японии, японская сторона продолжала реали-

⁹ В октябре 1933 г. в числе сформулированных Сталиным и утверждённых Политбюро указаний отправляющемуся в Вашингтон на переговоры с целью установлению дипотношений М.М. Литвинову значилось: «Если Рузвельт будет в разговоре добиваться некоторого сближения с нами или даже временного соглашения против Японии, то т. Литвинов должен отнестись к этому благожелательно» [Хромов, 2006. Ч. 1. С. 85]. Примерно с этого времени начинается и ужесточение в деятельности надзорных органов по отношению к японским концессионерам.

¹⁰ Одним из многих, кто не смог вписаться в эту «диалектику», стал адресат цитированной выше директивы Сталина, первый секретарь Сахалинского обкома Фёдор Власович Беспалько. В марте 1938 г. он был переброшен на Сахалин с низовой партийной должности в одном из совхозов Московской области, а уже летом того же года исключён из партии и арестован. Впрочем, в его случае обычная для тех лет канва была нарушена. Он был освобождён с восстановлением в партии и до 1940 г. занимал хозяйственные должности в Хабаровском крае, после чего его следы теряются.

зацию давней, восходящей ещё к началу проникновения на Сахалин, стратегии по росту своего влияния посредством «мягкой силы».

Обеспеченность трудовыми ресурсами осваиваемых территорий и последующее обеспечение трудовых ресурсов средствами существования было самым слабым звеном с первых шагов российского государства на Дальнем Востоке. Отечественная вертикаль власти при любых политических режимах воспроизводит неспособность к организации ритмичных и рутинных процессов. Каждая тысяча километров к востоку от заселённой и освоенной европейской части страны умножала эту самовоспроизводящуюся способность к дезорганизации на всё повышающийся коэффициент логистических трудностей. Ещё более умножало проблемы с логистикой само островное положение Сахалина, но основная проблема заключалась в том, что ближайшие регионы на материке также оставались неосвоенными. Дальний Восток представлял собой по преимуществу острова (реже архипелаги) поселений в безбрежном океане тайги, которые сами в значительной степени зависели от регулярного подвоза ресурсов. На стороне японцев была не только известная способность к организованным действиям, но и близость ресурсной базы (включая и активно осваиваемый ими Южный Сахалин).

В начале 1939 г. комиссия Наркомвнешторга «без согласия концессионера» произвела проверку его 129 складов. Были обнаружены запрещённые к ввозу берданки, порох и подозрительная труба [Ремизовский, 1999. С. 44–45]. Этот факт освещался в том числе и в советской прессе. Но самым тревожным сигналом было не наличие нескольких винтовок, а выявленный 6–7-месячный запас разрешённых к ввозу товаров и материалов на складах. Ресурсы советских добывающих предприятий не могли сравниться с этим. Например, осенью 1936 г. на рейде «затонул пароход с продуктами питания и товарами ширпотреба на зиму 1936/1937 гг. Зима в Охе была голодной и цинготной — курили противочинготные папиросы, пили отвар из веток стланника» [Там же. С. 38].

Советская Россия, как и несколькими десятилетиями ранее царская, проигрывала Японской империи гонку по экономическому освоению острова. Судя по вполне объективным данным советских отчётов, условия работы на концессионных предприятиях были далеки от нормальных. Но японские концессионеры выигрывали в снабжении. На бытовом уровне это могло находить, например, такое выражение, как в «зафиксированных» словах одного рабочего, ранее (в 1936–1937 гг.) работавшего на нефтяной концессии: «Рабочие на японских концессиях живут лучше, чем мы живём здесь. Там много качественных вещей, разных продуктов и хорошие заработки» [Исаев, 2009. С. 79–80]. На языке цифр (относящихся, правда, к 1928 г.) заработная плата рабочих на конкурирующем и соседствующем с ККСКК в пос. Оха советским трестом «Сахалиннефть» «была почти в 2 раза выше, чем на концессии, но цены в лавках концессионера были заметно ниже, и потому реальный доход трестовского рабочего был ниже» [Ремизовский, 2000. С. 21]. На языке органов госбезопасности, проблема обобщалась следующим образом: «...Засорённость шпионами и социально-чуждым элементом, связанным с японской разведкой, особенно можно наблюдать на Сахалине, имеющем сухопутную границу с Японией» [Исаев, 2009. С. 80].

Сплошная паспортизация населения в начале 1930-х гг. дала мощнейший инструмент «учёта и контроля». Всем советским работникам концессии выдавались однодичные паспорта, где в графе «социальное положение» было проставлено «концессия» [Ремизовский, 2000. С. 22]. «Все справки о месте жительства хранились в особой картотеке, а списки жильцов передавались в Охинское управление ОГПУ. Было выявлено 423 «контрреволюционных и паразитических элемента», проникших на Северный Сахалин в 1929–1933 гг. — их решено было выселить с острова весной 1934 г. с началом навигации» [Там же. С. 22–23]. Вскоре работа машины «учёта и контроля» приобрела подлинно зловещий характер. В 1938 г. «все организаторы нефтедобывающей промышленности [на Северном Сахалине] были выявлены по стране и расстреляны». На самом Сахалине было репресси-

ровано 315 человек различных специальностей, преимущественно тех, кто работал на концессии. «Практически все» были приговорены к расстрелу. «Расстреляно также 5 уборщиц с концессии и 12 домохозяек» [Ремизовский, 1999. С. 44].

Отставая в борьбе за влияние с Японией на Дальнем Востоке по параметру «мягкой силы», Советское государство не останавливалось ни перед чем, обрушивая на своих граждан железную длань силы не просто жёсткой, но жестокой.

Проблема оценки экономической эффективности

Ещё одним сюжетом, не нашедшим однозначной оценки в литературе, является оценка эффективности концессионных предприятий. Одной из «интуиций», характерных для обращения к опыту концессий перестроечного периода, была в той или иной степени выраженная убеждённость в экономической эффективности концессий (при этом без явной дифференциации вопросов эффективности отдельных концессионных предприятий и отдачи от их деятельности для экономики в целом). Из этого непротиворечиво вытекало, что свёртывание концессионной практики было результатом политических решений (по свёртыванию, в свою очередь, НЭПа). Однако общей картины экономических результатов функционирования концессионных предприятий не складывается, и различные аспекты этого вопроса нередко затрагиваются в литературе лишь мимоходом, на основе отрывочных сведений, либо не затрагиваются вовсе.

Можно утверждать в ретроспективе, что основной экономический результат создания японской нефтяной концессии для советской стороны состоял в том, что она стала стимулом для формирования собственной нефтедобычи на Сахалине в конкуренции с ККСКК. Это соперничество изначально привело советскую сторону к рассмотрению добываемой нефти не только с точки зрения привычных для плановой системы материальных показателей, но и рыночных цен. Характерно, что мерой стоимости с самого начала стал выступать американский доллар. В содержании договора на нефтяную концессию оговаривалось, что японская сторона будет вносить платежи за пользование недрами «долларами САСШ по золотому паритету в отделение Государственного банка СССР во Владивостоке» [Хромов, 2006. Ч. 2. С. 255]. При этом для оценки добытой нефти в денежном эквиваленте предполагалось брать средние цены за три месяца, предшествующие окончанию операционного года, публикуемые в «американском нефтяном журнале», причём для тяжёлой нефти брались цены на нефть, добываемую в Калифорнии, для лёгкой — в Мексиканском заливе [Там же]. В директиве, направленной из Дальконцесскома в Хабаровске в Специальную комиссию по наблюдению за концессиями на Северном Сахалине в Александровск-Сахалинский в октябре 1928 г., предписывалось: «Отсутствие проверенных сведений об удельном весе нефти создаёт затруднительное положение при составлении расчётов, так как от удельного веса зависит цена нефти, а следовательно и величина долевого отчисления, поэтому просим вас урегулировать вопрос о своевременном получении проверенных данных об удельном весе нефти по каждой скважине, возложив эту работу непосредственно на инженера Попова, наблюдающего за нефтяной концессией. При встрече с инженером Поповым во время его проезда через Хабаровск на Сахалин мы указываем ему на это и на необходимость надлежащего учёта добычи вообще. До сих же пор приходится пользоваться сведениями концессионера. Для определения цен на нефть вам необходимо выписывать специальный нефтяной журнал “Националь петролеум ньюс”...» (РГИА ДВ, Ф. р-4536, оп. 1, д. 11, л. 45). Так пульсация мирового рынка соединялась с рутинизацией контроля на местах.

За 1926/27 операционный год концессионер выплатил правительству СССР 47 159,68 долларов США. В 1928/29 — 72 316,49 долл. США, из них 48 902,67 — доленое отчисление, 23 169,31 — паушальный налог, 244,51 — гербовый сбор. Это были незначи-

тельные поступления в масштабах всей страны. В то же время использование для расчётов советских червонцев создавало для работавших в СССР иностранных концессий возможность арбитража при покупке за границей червонцев по рыночному (более низкому, чем официальный) курсу с последующим ввозом в СССР и обменом по официальному курсу. В такой деятельности, наряду с другими концессиями, была замечена и ККСКК [Булатов, Гоманенко, 2016. С. 40]. Это, в сочетании с вывозом за рубеж прибылей концессий, составляло уже заметную проблему для валютного баланса СССР, что, в свою очередь, можно рассматривать значимым экономическим фактором, повлиявшим на свёртывание концессионной практики [Там же. С. 40]. Однако политического решения по закрытию ККСКК и других сырьевых японских концессий не последовало.

Вместе с тем при оценивании экономических результатов концессий важно учитывать, что политические решения предшествовали не только их закрытию, но и открытию. Японские концессии на Сахалине появились в результате пакетного соглашения по урегулированию межгосударственных отношений. Их функционирование для японской стороны было изначально подчинено не столько мотиву извлечения прибыли как таковому, сколько решению задач по обеспечению топливной базы для ВМФ Японии и упрочению экономического присутствия на Северном Сахалине. Участники и наблюдатели процесса с советской стороны исходили именно из этого. В докладе Дальконцесскома 1928 г. говорилось: «Нефтяная концессия, являясь по своей природе концессией политического порядка, т.к. экономически она ни с какой стороны для нас не выгодна, требует к себе и соответствующего политического внимания» [Ремизовский, 2000. С. 37]. Это практически дословно повторяло слова первого руководителя треста «Сахалиннефть» Вацлава Александровича Миллера, «нефтяная концессия на Сахалине имеет не столько экономические, сколько политические цели» [Там же. С. 21].

В соответствии с этим действия советской стороны изначально строились на стремлении купировать эффекты от сделанных в 1925 г. экономических уступок. Достижению этого должен был способствовать уже сам механизм реализации уступки — шахматный порядок выделения нефтяных участков. Пока не представляется возможным указать источник и время возникновения этой идеи. Но уже в начале 1923 г. она фигурировала в записке Якова Давидовича Янсона (большевистского дипломата и последнего министра иностранных дел ДВР) [Хромов, 2006. Ч. 2. С. 237]. Очевидно, это соответствовало задаче «сохранить за собой экономические возможности в будущем», при том что полное закрытие для иностранного капитала «задержало бы развитие края. Оно невозможно и в силу всякой политической и военной слабости на Дальнем Востоке. (Царское правительство также было принуждено сделать японцам уступки — рыболовная конвенция, Южный Сахалин)» [Там же].

Представляется, что смысл шахматного порядка мог состоять в скорейшей ликвидации разрыва в геологических сведениях, ведь японская сторона к 1925 г. имела фору в проведении геологоразведки примерно в 7–8 лет. Подтверждение этому можно найти, например, в словах того же В.А. Миллера: «...в отношении площадей под эксплуатацию мы в равных условиях, а в отношении разведочных территорий вплоть до 1937 г. находимся... в полной зависимости от японской разведки» [Ремизовский, 2000. С. 13]. Возможно, в данном случае речь шла об оценочном суждении. Но несомненно то, что заложенный шахматный порядок сдерживал экспансию японской нефтедобычи. На уже разрабатываемых полях шахматный порядок стимулировал бурение на границах участков. Советские нефтяники могли «присоседиваться» к уже разрабатываемым японским клеткам, японские же нефтяники также стремились прежде всего выбирать нефть на границах своих участков. Такая практика создавала почву для взаимных подозрений в «подсосе», стремлении выкачать нефть с соседнего квадрата [Елизарьев, 2016. С. 100; Булатов, 2008. С. 126].

Вероятно, нежелание фактически работать при геологоразведке и на советскую добычу сказалось и на том, что японцы фактически так и не приступили к полномасштаб-

ной разведке тех новых территорий, которые были предоставлены им для этого в рамках концессионного договора [Ремизовский, 2000, 36–37]. Но это же отражалось и в структуре инвестиций на старой территории. По данным, осевшим в советских архивах и основанных на японских источниках, «Япония вложила в эксплуатационное бурение за 1926–1930 гг. 7,9 млн иен, почти столько же, сколько за последующие 1931–1939 гг. (8,8 млн иен). Особенно много инвестиций было в 1926 г. — 3,2 млн иен. В сравнении с этим количество средств, выделяемых на разведочные работы, являлось незначительным...». Всего же за период 1926–1930 гг. в разведочное бурение было вложено чуть менее 2 млн иен [Елизарьев, 2016. С. 99]. С точки зрения структуры вложений «основные капиталы шли в первую очередь на приобретение и завоз запасного оборудования и материалов, создавая необходимые условия для устойчивой работы в период после завершения навигации, а после — на строительство нефтехранилищ и нефтепроводов» [Там же. С. 99].

Можно предположить, что во второй половине 1920-х гг. японская сторона предполагала, что проблема шахматности будет снята в результате нехватки ресурсов у контрагента, и советские участки могут быть взяты ею в аренду. Но уже практически сразу после возвращения контроля над Северным Сахалином, с лета 1925 г., на Сахалин стали регулярно направляться геологоразведочные экспедиции под эгидой ВСНХ. Началось развитие рабочего посёлка (с 1938 г. — города) Оха. В 1927 г. был создан трест «Сахалиннефть», который с осени 1928 г. стал обеспечивать промышленную добычу нефти. Это также первоначально могло рассматриваться японцами исходя из той же точки зрения отсутствия у советской стороны достаточных для освоения ресурсов. Примерно в 1928 г., через торгпредство СССР в Токио от адмирала Накасато поступило предложение о создании совместного предприятия, в которое инвестиции обеспечивала бы японская сторона, а нефть с советских участков поступала бы в Японию [Булатов, 2008. С. 126]. Следует отметить, что схожие идеи — трестирования нефтедобычи на Сахалине с японцами — циркулировали и на советской стороне, находя, очевидно, отклик у части советского руководства. Но к началу 1930-х гг. стало очевидно, что этого не произойдет. Несмотря на все трудности, добыча нефти на советском предприятии неуклонно росла, и к 1932 г. добыча на японском (184 тыс. т) и советском (188 тыс. т) предприятиях сравнялись [Ремизовский, 1999. С. 27]. В 1934 г. на «Сахалиннефти» добыли 241 тыс. т, на ККСКК — 171 тыс. т [Там же. С. 32]. С этого времени советская добыча неуклонно возрастала, а японская снижалась: к 1942 г. показатели достигли 540 тыс. и 17 тыс. т, соответственно [Ремизовский, 2000. С. 32; 2005. С. 114].

Изначально советские наблюдатели улавливали в японском подходе стратегию, которую можно обобщить так: «В Токио рассматривали Северный Сахалин как источник, способный давать крупные объёмы нефти не в данный, а в нужный момент, то есть как резервуар, необходимый на случай перебоев с поставками топлива из других регионов» [Булатов, 2008. С. 126]. В неожиданно начавшейся на границах участков конкуренции с советским трестом, японцы стали выбирать запасы, выявленные и подготовленные к разработке преимущественно в 1920-е гг. Последующее снижение добычи ККСКК закономерно отражало форсирование добычи при снижении инвестиций в разведку. Однако структура японских инвестиций, в которой значительное место занимали вложения в инфраструктуру по хранению и доставке нефти, продолжала приносить отдачу в виде поставок советской нефти и при снижении собственной добычи.

Так, в 1927 и 1928 гг. японцы проложили два подводных нефтепровода «для непосредственной закачки нефти в танки стоящих на рейде Охи судов», что давало возможность перекачки до 6 тыс. т нефти в сутки. Также к 1928 г. концессионер имел железные резервуары, обеспечивающие хранение до 122 тыс. т нефти [Ремизовский, 2000. С. 32–33]. Напротив, «в результате переноса сроков ввода в эксплуатацию хранилищ и нефтепроводов нефть, добываемую в советском тресте, некуда было девать из-за заполненности

имеющихся ёмкостей» [Елизарьев, 2016. С. 103]. Однако в этом случае речь шла не только об организационных и технических проблемах. Согласно весьма общим данным, воспроизводимым в ряде источников, добываемая советским трестом нефть сбывалась преимущественно японцам и уходила в Японию, как минимум, до середины 1930-х гг. Япония выступала ближайшим ёмким рынком сбыта нефти и других сахалинских ресурсов, в то время как не только советская часть острова, но и близлежащие территории материкового советского Дальнего Востока не нуждались, очевидно, в таких объёмах поставок.

Лишь в 1942 г., в условиях военного времени, советские рабочие совершили один из многих забытых ныне подвигов, обеспечив в кратчайшее время прокладку частично пролегающего на дне моря нефтепровода протяжённостью свыше 300 км в Хабаровский край [Ремизовский, 2005. С. 109]. Вероятно, именно тогда сахалинская нефть стала рассматриваться в Москве не только как элемент соревнования с Японией, но и как ресурс, имеющий народнохозяйственное значение. В воспоминаниях Н. К. Байбакова отношения с ККСКК описаны так: «До Великой Отечественной войны... эксплуатировались лишь три месторождения: Оха, Эхаби и Катангли, разделённые на участки между трестом «Сахалиннефть» и японским концессионером. Это исключало сколь-нибудь рациональную систему разработки — эксплуатационные скважины закладывались на границах участков. Но во время Великой Отечественной войны сахалинская нефть приобрела большое значение. Концессионный договор был расторгнут» [Байбаков, 1984. С. 21].

1 апреля 1944 г. «Правда» сообщала: «Логика вещей сильнее всякой иной логики, учит тов. Сталин. Победа этой логики создала благоприятную обстановку для возобновления советско-японских переговоров по вопросу о ликвидации японских концессий на Северном Сахалине» (цит. по: [Ремизовский, 2000. С. 40]). 30 марта 1944 г. в Москве был подписан «Протокол относительно передачи японских нефтяной и угольной концессий на Северном Сахалине». Концессионные предприятия уступались советской стороне, которая в свою очередь выплачивала 5 млн руб. (950 тыс. долларов США) в качестве компенсации за досрочное прекращение договора и обязывалась обеспечить ежегодные поставки нефти в 50 тыс. т на протяжении 5 лет «после окончания настоящей войны» [Плотников, 2020. С. 102]. Пройдет ещё немногим более года, и южная часть Сахалина с Курильскими островами вновь станут частью России.

Заключение

Допуск японской нефтяной концессии, как и других японских сырьевых концессий, в СССР стал экономической уступкой, сделанной в 1925 г. советской стороной в ходе переговоров о выводе японских войск с северной части Сахалина. С середины XIX в. вопросы принадлежности Сахалина и Курил находились в центре отношений между двумя государствами. Баланс сил, последовательно фиксируемый рядом межгосударственных соглашений, основывался на относительной слабости позиций обоих государств на этих территориях, неукоренённости там их населения. Однако к концу XIX в. серия экономических и территориальных уступок, сделанных Россией, соединившись с ростом мощи Японии, привела к подрыву этого баланса: Япония выигрывала экономическую гонку на Сахалине, что отражало усиление её позиций и на российском Дальнем Востоке в целом. Результатом этого стала неудачная попытка Российской империи противопоставить экономической мощи военную и потеря юга Сахалина по Портсмутскому миру. Немногим более 10 лет спустя, крах Российской империи привёл к японской оккупации значительных территорий на Дальнем Востоке, включая и север Сахалина. Восстановление в 1925 г. границ 20-летней давности вновь вернуло стороны к экономической гонке за ресурсы — гонке, в которой японская сторона стала обладать ещё большими преимуществами, чем перед

1904 г. На этот раз, однако, новая власть была полна решимости не повторять проигрыш старой. Советское руководство использовало жёсткость в контроле за концессионером, жестокость по отношению к собственным гражданам, методы планового управления экономикой. К концу 1930-х гг. японцы обладали нефтяным предприятием на советской территории. Оно не давало существенной добычи, но обеспечивало резерв, который можно было бы использовать при определённых условиях, а кроме того, могло бы стать рычагом для усиления влияния на территории при благоприятной (для Японии) ситуации внутри СССР и на внешней арене. В свою очередь, советская сторона в гонке за нефть Сахалина создала предприятие, которое превзошло японское по объёмам добычи, но было слабо интегрировано в народное хозяйство страны, работая в первые годы преимущественно на японский рынок.

Действительную роль нефти Сахалина для экономик как Японии, так и СССР того периода не стоит переоценивать. Здесь следует заметить, что именно это и происходит в ряде современных отечественных работ, основывающихся на разрозненных и разнородных данных о добыче и потреблении нефти в Японии и почерпнутых из советских источников 1920–1930-х гг. Эти данные не позволяют составить общую картину и выделить тренды, но, главное, затрудняют рассмотрение вопроса в более широкой международной перспективе. В гораздо большей степени, чем от СССР, Япония зависела в доступе к нефти и другим стратегическим ресурсам от США, а также от европейских держав с колониями в Южной и Юго-Восточной Азии.

Первоначальные проекты советской концессионной политики на Дальнем Востоке предполагали использование концессий как инструмент столкновения интересов Японии с другими капиталистическими странами — прежде всего с США. Этого не произошло. Но в 1930-е гг. отношения между Японией и США неуклонно обострялись во всём азиатско-тихоокеанском регионе. Япония решила вступить в игру за глобальное переустройство мира, а не просто за региональное лидерство. На основе достигнутых успехов в колониальных захватах был взят курс на создание «Великой восточноазиатской сферы процветания». Символично, что отправной точкой для нанесения решающего удара, запланированного для её построения — атаки на Пёрл-Харбор, стал один из островов Курильской гряды, Итуруп, от которого в конце ноября 1941 г. японская военная эскадра убыла курсом на Гавайи.

Экономический смысл существования нефтяной концессии на Сахалине рассматривался обеими сторонами сквозь призму их долгосрочных политических интересов. Напротив, сложившийся в период перестройки «нэпоцентричный» канон истории первых десятилетий советской власти (непротиворечиво вытекающий из утвердившегося в хрущёвско-брежневский период официального противопоставления «искажений» и «ленинских принципов») предписывал рассмотрение концессий (равно как и других элементов НЭПа) как островков экономической «нормальности» и эффективности, которые были поглощены в конечном итоге враждебной политической стихией, но которые могли бы потенциально трансформировать советскую систему в направлении перестроечных идеалов «смешанной экономики», «демократического рыночного социализма» и т.п. Во второй половине 1980-х гг. такой подход являлся отражением глубокой убеждённости в том, что исправление политических «искажений» с неизбежностью повлечёт за собой и улучшение экономического существа советской модели. Третью веку спустя можно утверждать, что его уместнее рассматривать как гипотезу, которая не вполне подтверждается имеющимися историческими данными. В частности, японскую нефтяную концессию можно рассматривать порождением НЭПа, только предположив, что сам НЭП в значительной степени стал результатом развития идеи экономических уступок, возникших уже в первые месяцы советской власти. Но и это предположение, взятое изолированно, являлось бы в данном случае слишком сильным, как минимум, для дальневосточных концессий. Их создание

в 1920-е гг. следовало паттерну взаимоотношений с Японией, сложившемуся ещё во второй половине XIX в. и воспроизводившемуся затем в период Гражданской войны конкурирующими с большевиками центрами власти в Сибири и на Дальнем Востоке.

Длительный (по сравнению с другими концессиями) опыт работы японской нефтяной концессии был основан на стремлении двух государств поддерживать хрупкий баланс сил и интересов, выжидая удобный момент для его нарушения. Но это лишь подчёркивает, как представляется, изначальную конфликтность, заложенную во всякое соглашение или предприятие подобного типа. Концессии были признаком слабости государства. В случае сырьевых концессий она проявлялась в недостаточности собственных ресурсов для освоения недр на суверенной территории. Советское государство изначально стремилось компенсировать эту экономическую слабость политической силой, стремясь предотвратить превращение концессионного предприятия в экстерриториальный анклав. Как показывает опыт других нефтяных экономик, с 1950–1960-х гг. большая часть правительств стремилась с опорой на политическую власть ликвидировать результаты уступок концессионного типа, сделанных крупнейшим западным нефтяным компаниям в первой половине XX в., установив контроль над собственными недрами в той или иной форме. Советская экономика шла этим путем с 1917 г.

В 1944 г. трест «Сахалиннефть» получил доступ к инфраструктуре ушедшего японского конкурента. Со второй половины 1950-х гг. Советский Союз приступил к планомерному освоению Дальнего Востока. Пройдя ряд организационных трансформаций, советское предприятие продолжило работы по добыче нефти, а затем и газа, сосредоточившись с 1970–1980-х гг. на разведке и освоении новых территорий добычи на шельфе острова. Но и в советский период близость Японии как ближайшего ёмкого рынка вызывала к жизни различные проекты по привлечению японской стороны к разработке отечественных недр. В 1990-е гг. эти проекты материализовались в соглашениях о разделе продукции концессионного типа. На основе запасов, разведанных правопреемником «Сахалиннефти» в советский период, возник, в частности, проект Сахалин-2. Он был направлен преимущественно на японский рынок, а одним из японских акционеров стала компания «Мицубиси», заходившая на Сахалин ещё в 1920-е гг. в составе ККСКК. Тогда же, после распада СССР, быстро обнулились многие результаты освоения Дальнего Востока, а о «территориальной проблеме» заговорили не только в Токио, но и в Москве, рассматривая различные экономические уступки («участие Японии в освоении») как один из путей её решения. В настоящее время, как известно, маятник межгосударственных отношений качнулся в другую сторону. Это отразилось и на проекте Сахалин-2. Но взаимная заинтересованность сторон (одной — в сбыте, другой — в получении необходимых ресурсов) пока сохраняет его. Однако предшествующий опыт концессионного освоения недр показывает, что экономическая составляющая не является здесь определяющим фактором. Устойчивость концессий зависит от взаимного стремления поддержать определённый политический баланс или от взаимной слабости сторон.

ЛИТЕРАТУРА/ REFERENCES

- Агеева А.А. (2013). Установление межгосударственных отношений России с Японией в конце XVIII — середине XIX веков [Ageeva A.A. (2013). Establishing the interstate relations of Russia and Japan at the end of XVIII mid — XIX centuries] // *Вестник Псковского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки*. №3. С. 38–46.
- Баженова Ж.М. (2021). Карафутто в истории Японской колониальной империи [Bazhenova Zh.M. (2021). Karafuto in the History of the Japanese Colonial Empire] // *Россия и АТР*. №1. С. 146–167.
- Байбаков Н.К. (1984). Дело жизни: Записки нефтяника [Baibakov N.K. (1984). Lifework: The notes of the oilman]. — М.: Советская Россия.
- Булатов В.В. (2012). Резонансные концессионные предложения периода военного коммунизма [Bulatov V.V. (2012). Resonance Concession Offers of the «Military communism» Period (1919–1920)] // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия История. Международные отношения*. №12 (2). С. 104–110.
- Булатов В.В. (2012). Японские концессии на Северном Сахалине как инструмент советской внешней политики [Bulatov V.V.(2008). Japanese concessions on Northern Sakhalin as a tool of Soviet foreign policy] // *Власть*. № 11. С. 124–129.
- Булатов В.В., Гоманенко О.А. (2016). Главные факторы свертывания концессионной практики в СССР [Bulatov V.V., Gomaenko O.A. (2016). The main factors of concession practice curtailment in the USSR] // *Magistra Vitae: электронный журнал по историческим наукам и археологии*. № 1. С. 32–42.
- Бутковский В.П. (1928). *Иностранные концессии в народном хозяйстве СССР* [Butkovsky V.P. (1928). Foreign concessions in the national economy of the USSR]. — М. — Л.: Государственное издательство.
- Гришачев С.В. (2019). Японское губернаторство Карафутто (1905–1945): история и социальная память [Grishachev S.V. (2019). Japan's governorate Karafuto (1905–1945): History and social memory] // *Ежегодник Японии*. №48. С. 272–286.
- Дацышен В.Г. (2014). Русско-японские отношения на Северном Сахалине в период японской оккупации (1920–1925 гг.) [Datsysheh V.G. (2014). The Russian-Japanese relations in Northern Sakhalin during the Japanese occupation (1920-1925)] // *Ежегодник Японии*. № 43. С. 192–209.
- Дацышен В.Г., Ипеева А.А. (2019). Японское присутствие на Дальнем Востоке России накануне и в начале Второй мировой войны [Datsysheh V.G., Ipeeva A.A. (2019). Japanese presence in the Far East of Russia on the eve and at the beginning of the Great Patriotic War] // *Японские исследования*. № 2. С. 109–126.
- Донгаров А.Г. (1990). *Иностранный капитал в СССР* [Dongarov A.G. (1990). Foreign capital in the USSR]. — М.: «Международные отношения».
- Елизарьев В.Н. (2007). От «Временного соглашения об острове Сахалин» (1867 г.) к Санкт-Петербургскому договору (1875 г.) [Elizariev V.N. (2007). From «Provisional Agreement on Sakhalin Island» (1867)] // *Россия и АТР*. № 1. С. 107–116.
- Елизарьев В.Н. (2016а) Иностранный капитал в сахалинских нефтегазовых проектах: как это начиналось [Elizariev V.N. (2016a). Foreign capital in the Sakhalin oil and gas projects: how it began] // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. № 2–1. С. 74–77.
- Елизарьев В.Н. (2016b). Особенности советско-японского соперничества в развитии нефтяного промысла на Сахалине во второй половине 20-х гг. XX в [Elizariev V.N. (2016b). Peculiarities of Soviet-Japanese competition in the development of oilfield in Sakhalin in the second half of the 20s of the 20th century] // *Россия и АТР*. № 2 (92). С. 89–105.
- Иголкин А.А. (2007). «С.С. Хромов. Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы» [Igolkin A.A. (2007). «Khromov S.S. Foreign concessions in the USSR. An historical outline. Documents»] // *Вопросы истории*. № 7. С. 169–172.
- Исаев А.А. (2009). Социально-политические настроения на японских концессиях острова Сахалин в 1930-е — начале 1940-х гг. [Isaev A.A.(2009). Social and political attitudes at the Japanese concessions on Sakhalin Island] // *Ойкумена. Регионоведческие исследования*. № 4(11). С. 78–82.
- Конвенции об основных принципах взаимоотношений между СССР и Японией. (1925). [Conventions about the basic principles of relations between the USSR and Japan. (1925)] // *Электронная библиотека исторических документов. Электронный ресурс: <http://docs.historyrussia.org/ru/nodes/138564-konventsiiya-ob-osnovnyh-printsipah-vzaimootnosheniy-mezhdu-soyuzom-sovetskih-sotsialisticheskikh-respublik-i-yaponiei-20-yanvarya-1925-g> (дата обращения: 28.04.2023)*
- Левин М.И., Шевелева И.В. (2016). Иностранные концессии в 1920-х годах в СССР: «почему расстались»? [Levin M.I., Sheveleva I.V. (2016). Foreign concessions in the Soviet Union, 1920s: “Why split up”?] // *Вопросы экономики*. №. 1. С. 138–158.
- Лященко П.И. (1956). *История народного хозяйства СССР*. В 3-х тт. Т. 3. [Lyashchenko P.I. (1956). The history of the national economy of the USSR]. — М.: Гос. изд-во полит. литературы.
- Мирный договор между Россией и Японией. Портсмут, 23 августа/5 сентября 1905 г. (1905). [A peace treaty between Russia and Japan. Portsmouth, August 23/September 5, 1905]. Электронный ресурс: <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/FOREIGN/portsmth.htm> (дата обращения: 27.04.2023).

- Орнацкая Т.А., Ципкин Ю.Н. (2007). Концессионная политика Дальневосточной республики (1920-1922 гг.) [Ornatskaya T.A., Tsipkin Yu. N. (2007). Concession policy of the Far Eastern Republic] // *Россия и АТР*. № 1. С. 5–20.
- Плотников А.Ю. (2020). Из истории советско-японских внешнеэкономических связей: японские концессии в СССР в межвоенный период. [Plotnikov A. Yu. (2020). From a story of Soviet-Japanese economic relations. The Japanese concessions in the USSR during the interwar period] // *Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право»*. №2. С. 94–104.
- Полное собрание законов Российской Империи. (1876). [The complete collection of laws of the Russian Empire. (1876)] // Собрание Второе. Т. LI. Отделение I. Электронный ресурс: <https://runivers.ru/bookreader/book9975/#page/196/mode/1up> (дата обращения: 26.04.2023).
- Потапова Н.В. (2012). Курильские острова в составе Российской империи (1711–1875 гг.) [Potapova N.V. (2012). The Kuril Islands as a part of the Russian Empire (1711–1875)]. Электронный ресурс: <http://www.kuriles-history.ru/book/app/> (дата обращения: 27.04.2023).
- Ремизовский В.И. (1999). Хроники сахалинской нефти. Ч. I. 1878–1940 гг. [Remizovsky V.I. (1999). The chronicles of Sakhalin oil. Part I. 1878–1940]. — Хабаровск: РИО ДВГНБ.
- Ремизовский В.И. (2000). Кита Карафутто Секию Кабусики Кайша. (Страницы истории японской нефтяной концессии на Северном Сахалине) [Remizovsky V.I. (2000). Kita Karafuto Sekiyu Kabushiki Kaisha. (Pages of the history of the Japanese oil concession on the North Sakhalin)]. — Хабаровск: РИО ДВГНБ.
- Ремизовский В.И. (2005). Сахалинские нефтяники фронту [Remizovsky V.I. (2005). Sakhalin oil workers turn to the front]. Россия и страны АТР в военных конфликтах и мировых войнах XX века: Материалы конференции. Т. 2. — Хабаровск: РИО ДВГНБ.
- Стельмак М.М. (2021). Образ Японии в антибольшевистской правительственной прессе Западной Сибири в период российского правительства А.В. Колчака (ноябрь 1918 — декабрь 1919 г.) [Stelmak M.M. (2021). The image of Japan in the anti-bolshevik government press of the West Siberia at the time of the Russian government A.V. Kolchak (November 1918 — December 1919)] // *Вестник Томского государственного университета. История*. №69. С. 171–181.
- Строева М.В. (2010). Россия и Япония: Санкт-Петербургский договор 1875 г. [Stroeva M.V. (2010). Russia and Japan: The Saint Petersburg treaty of 1875] // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Востоковедение и африканистика*. №3. С. 25–35.
- Трактат о торговле и границах между Россией и Японией (Симодский): 26 января / 7 февраля 1855 г. [A treatise about trade and borders between Russia and Japan (Simodsky): January 26/ February 7, 1855]. Электронный ресурс: <https://www.prlib.ru/item/375717> (дата обращения: 26.04.2023).
- Хромов С.С. (2006). Иностранные концессии в СССР. Исторический очерк. Документы. В 2-х ч. [Khromov S.S. (2006). Foreign concessions in the USSR. An historical outline. Documents]. — М.: ИРИ РАН.
- Шалкус Г.А. (2008). Создание и деятельность японских концессий на Северном Сахалине в 1925–1944 гг. [Shalkus G.A. (2008). The creation and activity of Japanese concessions on North Sakhalin in 1925–1944] // *Сибирский торгово-экономический журнал*. №7. С. 87–91.
- Шишкин В.А. (1991). Цена признания. СССР и страны Запада в поисках компромисса (1924–1929 гг.) [Shishkin V.A. (1991). Price recognition: The USSR and Western countries in search of a compromise (1924–1929)]. — СПб.: Наука.
- Шишкин В.А. (1969). Советское государство и страны Запада в 1917–1923 гг. Очерки истории становления экономических отношений [Shishkin V.A. (1969). Soviet state and western countries in 1917–1923. Essays on the history of economic relations]. — Л.: Наука.
- Юдина Т.В. (2019). Власть и иностранные предприниматели в советской экономике 1920–1940-х гг.: взаимоотношения, противоречия, результаты. [Yudina T.V. (2019). Government and foreign entrepreneurs in the soviet economy of the 1920s — 1940s: relations, contradictions and results] // *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения*. № 24 (5). С. 100–110.
- Юдина Т.В. (2008). Частно-государственное партнерство в годы НЭПа (на примере концессий). [Yudina T.V. (2008). Public-private partnership during the NEP (on the example of concessions)] // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия: История*. №3. С. 32–43.

Мельник Денис Валерьевич

dmelnik@hse.ru

Denis Melnik

*Associate Professor, Deputy Head of the Center for the History and Methodology of Economic Science,
HSE University (Moscow)*

dmelnik@hse.ru

Холдевич Дарья Станиславовна

kholdevich.ds@dvfu.ru

Daria Kholdevich

master student, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University (Vladivostok)

kholdevich.ds@dvfu.ru

A GLEAM OF THE GONE NEP? THE JAPANESE OIL CONCESSION ON SAKHALIN (1925–1944)

Abstract. One of the well-established concepts in the understanding of the Soviet period is the consideration of its initial stage in relation to the implementation of the new economic policy (NEP) and the subsequent departure from it. That was reflected in the analysis of the experience of foreign concessions of the 1920s. It is consistently regarded as one of the elements of the NEP. In this article, we proceed from the fact that this concept is a hypothesis that requires verification. To this end, the first section provides a brief overview of the historiography of Soviet concessions. In the second section, the Soviet concession practice in the Far East is placed in the broader context of relations between Russia and Japan. In the third section, based on published and archived data, the main problems in the activities of the Japanese oil concession are considered. The fourth section attempts to conduct a comprehensive assessment of the desired and achieved results of its activities for both parties. In conclusion, two main theoretical conclusions are given. Firstly, the hypothesis according to which the beginning of the concessions was laid by the transition to the NEP, and the end — by its curtailment (due, in turn, to political factors) does not find unambiguous confirmation on the basis of the data considered and needs further verification. Based on this, it can be assumed that the focus on NEP makes it difficult to analyze the Soviet concession experience. Secondly, concession enterprises for the development of mineral resources in the Far East arose on the basis of the existing balance of power between states. Their functioning, therefore, initially depended on maintaining this balance to a greater extent than on economic efficiency indicators for both sides. This conclusion seems to have more than just historical significance.

Keywords: *concessions, concession agreements, Russia, Japan.*

JEL: B14, B24, F51, N44, N45, P28, P33.

А.Ю. Ермолов

*к.и.н., старший научный сотрудник, Институт экономики РАН
(Москва)*

ВЗГЛЯДЫ СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УЧЁНЫХ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПОЗДНЕГО СССР

Аннотация. Работа посвящена характеристике взглядов современных российских историков и экономистов на экономические проблемы позднего СССР. Как и современные зарубежные исследователи, российские учёные предложили ряд собственных интерпретаций экономических проблем позднего СССР, которые в чём-то пересекаются, а в чём-то противоречат друг другу. Всё это осложняется не прошедшими у советских поколений травмами от распада СССР или неожиданных для многих политических и экономических трансформаций, воспоминаниями о собственной причастности к событиям прошлого. В последнем случае научные работы могут служить не только поисками истины, но и самооправданию. У многих авторов присутствует сильно выраженная идеологическая позиция, явно влияющая на их исследования. Тем не менее в каждом исследовании можно найти полезные идеи. Их изучение помогает выявлению «структур когнитивности», формирующих объяснения прошлых событий. Во второй части статьи рассматриваются взгляды экономистов, находящихся как в рамках мейнстрима, так и на периферии на научного сообщества.

Ключевые слова: *экономическая история СССР, распад СССР, плановая экономика, социализм, рыночные реформы, институты, элиты, бюрократия.*

JEL: P20, P21, P27, P3

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_156_173

© А.Ю. Ермолов, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Ермолов А.Ю.* Взгляды современных российских учёных на экономические проблемы позднего СССР // *Вопросы теоретической экономики.* № 2. 2023. С. 156–173. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_156_173.

FOR CITATION: *Ermolov A.Yu.* The Views of Modern Russian Scientists on the Economic Problems of the Late USSR // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki.* No. 2. 2023. Pp. 156–173. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_156_173.

В первой части работы, посвящённой российским исследователям, был предпринят историографический обзор [Ермолов, 2022]. Здесь предполагается дать характеристику позиций экономистов, занимавшихся исследованием экономических проблем позднего СССР. Среди них можно выявить две основные группы, которые могли бы претендовать на статус «мейнстримных». Одну можно обозначить как либеральную, а другую — условно «реформистскую». Позиции обеих групп уходят своими корнями в споры последнего десятилетия существования СССР, среди них широко представлены участники дискуссий тех лет и даже есть политические деятели конца прошлого века. Обе группы имеют много точек соприкосновения, но отличаются по одному принципиальному вопросу — вопросу о возможности реформирования экономики СССР. Представители второго направления считают, что экономические проблемы СССР можно было бы решить или хотя бы существенно смягчить с помощью реформ, использующих элементы рыночных

отношений, чтобы добиться успешного сочетания плана и рынка. И в силу этого для него центральным сюжетом становятся косыгинские реформы, которые рассматриваются как неудачная, но всё же имевшая шансы на успех альтернатива. Напротив, для «либералов» никакого реформистского пути для советской экономической модели не существовало, так как она была порочна в принципе. Её можно было только заменить на рыночную модель. Особый оттенок этому направлению, отличающий его от западного «мейн-стрима», придает заложенный Е.Т. Гайдаром интерес к конкретному «кейсу» нефтяного экспорта из СССР.

Отдельно следует также выделить группы исследователей с социал-демократическими взглядами, а также учёных, специализирующихся на проблемах истории советской и российской экономики.

«Реформисты»

Хороший пример позиций «реформистов» — сборник очерков «Экономическая история СССР», написанный коллективом авторов Института экономики РАН под руководством Л.И. Абалкина. Ключевая концепция, объединяющая этот сборник, выражена в статье Л.И. Абалкина и Е.А. Иванова «Судьбы, противоречия и периодизация развития советской экономики». По их мнению, в СССР неоднократно делались попытки совместить план и рынок, «подобные поиски представляли собой серьёзные шансы преобразования экономической системы Советского Союза» [*Экономическая история СССР*, 2007. С. 20]. В числе этих попыток были и косыгинские реформы, с помощью которых пытались преодолеть недостатки плановой системы: «отсутствие должной мотивации к труду и к новациям, невостребованность технических новшеств, излишнюю гарантированность для производственных коллективов стабильности финансирования их работы, как правило, независимо от их усилий» [Там же. С. 17]. Но реформа потерпела неудачу, в том числе потому, что была, с одной стороны, недостаточно радикальной, а с другой — не имела должной поддержки со стороны партийных органов. Всё это заставило авторов обратить внимание на политические аспекты реформирования и сделать вывод, что необходимым условием эффективной модели хозяйствования является наличие институтов гражданского общества¹ [Там же. С. 20].

Другой важный концептуальный текст сборника — статья Д.Е. Сорокина «Были неизбежен распад советской экономической системы». Исходным пунктом рассуждений её автора становится тезис о формировании в СССР административно-командной, мобилизационной экономики. Она имела определённые достоинства, которые объясняют её успехи в определенные периоды (в годы первых двух пятилеток, во время Великой Отечественной войны, в ходе послевоенного восстановления народного хозяйства). В то же время, помимо тяжёлой цены для общества, эта модель имела и ряд других недостатков (глубокие диспропорции в экономике, низкие темпы внедрения передовых технологий, проблемы с трудовой и технологической дисциплиной, плохая работа транспорта), которые проявились уже в ходе третьей пятилетки, а после завершения послевоенного восстановления заявили о себе во всю мощь [Там же. С. 472–473]. Поэтому к середине 1960-х гг. советская экономическая наука пришла к выводу, что «централизованное управление

¹ Необходимо подчеркнуть, что к этим выводам Л.И. Абалкин пришёл не только в результате анализа косыгинских реформ. Не меньшее, а, возможно, и большее влияние имел его собственный опыт работы в Правительстве СССР в качестве вице-преьера, отвечающего за экономические реформы, и главы Комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе. Тогда разработанные под его руководством программы и 1989, и 1990 гг., и, казалось бы, получившие одобрение «на самом верху», тем не менее, были в последний момент заблокированы по политическим мотивам. — *Прим ред.*

народным хозяйством, построенное на жёсткой иерархической регламентации экономической системы, имеет свои пределы» [Там же. С. 475]. Предпринятые в связи с этим реформы, направленные на переход к экономической системе, сочетающей централизованное управление и экономическую самостоятельность, привели к перелому тенденции замедления темпов экономического роста. Но в дальнейшем реформы были свёрнуты, а новые попытки движения в том же направлении, предпринятые в 1979 и 1985 гг., не дали результатов. Темпы экономического роста снижались, главной причиной их торможения стала «невозможность экономики СССР перейти на преимущественно интенсивные факторы роста» [Там же. С. 477].

Централизованная система управления не могла совершить переход к постиндустриальным технологиям и новому качеству экономического роста. Причину этого дефекта Д.Е. Сорокин видит в том, что большие сложные органические системы не могут сохранять свою целостность без механизмов саморегулирования, а в качестве такого механизма автор явно предполагает рыночный. Эта уверенность вызывает вопросы: очевидно, что рынок не является безальтернативным механизмом саморегуляции, поскольку присущ только человеческим сообществам, да и в них охватывает далеко не все сферы жизни, что заставляет предполагать наличие альтернатив. По-видимому, существовали такие механизмы и в рамках советской экономики (влияние на принятие решений со стороны ведомств и территориальных единиц), но Д.Е. Сорокин относит их к «псевдорегулированию» и считает исключительно негативным фактором [Там же. С. 483]. Однако автору стоило бы задуматься: если бы эти агенты начали действовать в рыночной среде, стало бы это средством достижения оптимальности управления?

В целом Д.Е. Сорокин считает, что с чисто экономической точки зрения никаких препятствий для реализации реформ не было. Но в то же время препятствия были со стороны общественного сознания, которое было сформировано в условиях традиций сильного государственного вмешательства в экономику и слабого гражданского общества. Фактором, который мог бы преодолеть это препятствие, была последовательная государственная политика, разъясняющая обществу необходимость реформ (т.е. автор парадоксальным образом опять видит выход в государственном вмешательстве, навязывающем свою позицию обществу, только на этот раз эта позиция окажется «правильной», в отличие от предыдущих попыток). Такое воздействие требовало высокого авторитета государственной власти и должного запаса времени. Этого авторитета власть не имела в конце 1980-х гг., но она вполне обладала им в 1950–1960-е гг. Беда в том, что имея возможность, власть не воспользовалась ею. Здесь Д.Е. Сорокин подходит к проблеме качества элиты и механизмов её рекрутирования, но не берётся рассматривать этот вопрос в рамках своего исследования [Там же. С. 487–88].

Вопрос судьбы экономических реформ А.Н. Косыгина затронут ещё в нескольких статьях сборника, но с большим уклоном в фактологическую сторону вопроса. Так, статья В.М. Иванченко описывает события с точки зрения их непосредственного участника и интересна тем, что автор не видит какого-либо разрыва в преемственности экономической политики второй половины 1960-х и 1970-х гг., рассматривая позднейшие структурные реформы (создание производственных объединений) как продолжение косыгинских реформ [Там же. С. 55]. В целом автор отмечает падение темпов экономического роста, но, с его точки зрения, это не свидетельствовало о кризисе таких масштабов, который потребовал бы революционного слома.

Панегирик косыгинским реформам представляет собой статья Е.А. Иванова «Десятилетие экономического прагматизма». Но вместе с тем, давая высокую оценку результатам реформы, особенно в ходе VIII пятилетки, которую автор гордо называет «Пятилеткой, которая была выполнена» (намекая этим на то, что другие пятилетние планы выполнены

не были)², Е.А. Иванов задается справедливым вопросом: почему в 9-й пятилетке не были закреплены успехи 8-й? Неожиданным образом ответы он находит преимущественно в частных вопросах, в отличие от большинства других авторов, видевших проблему в неэффективности системы в целом. Так, по его мнению, важную роль сыграло давление на Госплан политической власти, которой хотелось повторить успех 8-й пятилетки в производстве товаров народного потребления и продолжить повышение уровня жизни с теми же высокими темпами, в то время как обстоятельства требовали, напротив, увеличить вложения в производство инвестиционных товаров, чтобы подстегнуть научно-технический прогресс [Там же. С. 90]. Автор пишет о неудачных попытках Госплана противодействовать этой ошибочной стратегии, которая находила поддержку и среди промышленных министерств, но в конце концов плановикам пришлось отступить. Представляет интерес то, что могущественные ведомственные лоббисты, о которых пишут многие авторы, почему-то оказались бессильны тогда, когда их помощь была нужнее всего, и они к тому же выступали единым фронтом. К несчастью, этот сюжет оказался не единичным, а повторился при планировании 10-й и 11-й пятилеток, что усугубило заложенные ошибочными решениями проблемы. Такой путь не позволял поддерживать в долгосрочной перспективе высокие темпы экономического развития, не позволял перейти к использованию новых передовых технологий и в конечном счёте негативно сказывался на жизненном уровне населения [Там же. С. 96]. Ситуация усугублялась тем, что нерационально были использованы валютные резервы, полученные от экспорта нефти.

К «реформаторскому» направлению можно отнести и книгу известного экономиста и историка экономики Р.А. Белоусова «Экономическая история России: XX в.», в которой экономике позднего СССР уделено внимание в 5-м томе. По его мнению, идея соединения плана и рынка была не просто осуществима, она представляла бы собой такое же революционное соединение противоположностей, которое представляла собой паровая машина, в которой соединялись вода и огонь. Без рыночных элементов система планирования, пытающаяся учесть 25 млн показателей, превращалась «в нечто похожее на астрологический прогноз по звездам» [Белоусов, 2006. С. 54]. В этих условиях широко распространился метод «планирования от достигнутого», который побуждал хозяйственных руководителей скрывать производственные мощности и не использовать имеющиеся возможности в полной мере, чтобы избежать слишком напряжённых планов в будущем.

Белоусов, подробно описывая механизм косыгинских реформ, считает, что они оказали стимулирующее воздействие на развитие экономики, особенно на работу крупных промышленных предприятий, которые могли максимально использовать предоставленные благодаря реформе возможности [Там же. С. 44]. Наибольший результат проявился в 1967 г., первом году реализации реформ. Но в дальнейшем непоследовательность и противоречивость реформ привели к снижению темпов экономического развития. Например, плата за фонды так и не стала основной формой поступления денег от предприятия государству, уступая прямому перераспределению прибыли предприятия в госбюджет (автор связывает это с усилением гонки вооружений). В то же время стимулирующие фонды

² К сожалению, говорить о реальном выполнении плана 8-й пятилетки, особенно в свете анализа косыгинских реформ, нельзя; Е.А. Иванов сделал здесь грубую ошибку. И прежде всего это касается такой ключевой темы, как соотношение роста I и II подразделений общественного производства. Сама суть экономической реформы с её акцентом на материальное стимулирование и рост благосостояния населения требовала изменения в соотношении темпов роста этих подразделений в пользу второго. Это было заложено в директивные показатели, где темп роста II подразделения должен был превышать на 2 п.п. темп роста I подразделения. Однако это осуществить не удалось: темпы роста двух подразделений лишь несколько сблизились, составив 44 и 42% в пользу I подразделения. Для сравнения: в 7-й пятилетке это соотношение было 40 к 28%, а в 9-й пятилетке оно составило 41 к 37%. Таким образом, от самой идеи материального обеспечения роста номинальных доходов населения соответствующим ростом производства товаров народного потребления руководство СССР фактически отказалось, несмотря на все декларации (Подробнее: Концептуальные проблемы рыночной трансформации России. — М.: ИЭ РАН, 2009. С. 260–261). — *Прим. ред.*

значительно уступали в размерах фондам заработной платы и не могли оказать значимого воздействия на мотивацию сотрудников.

Первоначальные успехи реформ создали новые политические проблемы, так как рост популярности и влияния А.Н. Косыгина представлял опасность для Л.И. Брежнева. В этих условиях осторожный Косыгин уклонился от политической борьбы за продолжение реформы, сосредоточившись на локальных вопросах реорганизации управления промышленностью, которые хотя и дали определённый экономический эффект, в первую очередь за счёт более тесного соединения производства и прикладной науки, но в целом не сопровождалось ожидаемым ростом производительности труда. Проблема была и в том, что после сворачивания косыгинских реформ те хозяйственные руководители, которые поверили в неё и повысили эффективность работы промышленности «потеряли веру в то, что положение можно исправить» [Там же. С. 82]. В результате промышленность с точки зрения эффективности не просто вернулась на исходные позиции, но откатилась назад.

В своем исследовании Белоусов уделяет значительное место описанию политических процессов, в том числе борьбе за власть внутри советской элиты и её постепенному разложению. Он отмечает, что «процесс замены “увядающих” кадров на самом “верху” приобрел весьма болезненный характер» [Там же. С. 19]. Процесс разложения затронул и более низкие слои, где «появились элементы коррупции в натуральной форме» [Там же. С. 134], хотя автор считает их только первыми признаками опасной болезни.

Взгляды Ю.М. Голанда и А.Д. Некипелова, изложенные ими в статье «Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж», можно отнести к компромиссным между двумя направлениями. Они не считают, что реформирование советской экономики было обречённым делом, но при этом полагают, что успешный результат могли дать только очень глубокие реформы. В СССР 1960-х гг. могла сформироваться динамичная социально-ориентированная рыночная экономика, а «можно ли было бы называть такую экономику социалистической — вопрос определений» [Голанд, Некипелов, 2010. С. 65]. Для этого требовалось превратить государственные предприятия «в полноценных товаропроизводителей, ориентирующихся на потребности рынка», а также «заменить директивную систему планирования индикативной» [Там же. С. 64]. В дальнейшем следовало «по мере перевода в рыночный режим функционирования государственного сектора создавать условия для развёртывания на конкурентной основе частнопредпринимательской инициативы» [Там же. С. 64]. Все эти меры требовалось проводить постепенно, чтобы дать время для постепенной адаптации.

Что же касается тех реформ, которые реально были проведены под руководством А.Н. Косыгина, то они задействовали лишь те резервы, которые лежали на поверхности, что и обусловило их краткосрочный эффект [Там же. С. 62]. Не были использованы глубинные резервы, в первую очередь передовые научно-технические разработки. Следующими необходимыми шагами реформы авторам видятся разрешение оптовой торговли средствами производства, переход предприятий на полный хозрасчёт, повышение роли прибыли. Но руководство страны испугалось, что эти меры приведут к потере управляемости экономической системы, а затем потребность в реформах была временно снята за счёт притока иностранной валюты. Эти две позиции авторов представляются плохо сочетаемыми. Если выход состоял в том, чтобы модернизировать экономику с опорой на новые технологии, то предложенные меры не только не способствовали, но отчасти даже препятствовали ему. Такой переход требовал бы централизованного накопления распределения инвестиций в таких масштабах, которые не были бы доступны среднестатистическому советскому заводу или совхозу. Более логичным с точки зрения такой стратегии выглядят как раз те меры, которые А.Н. Косыгин предпринимал в 1970-е гг., т.е. создание научно-производственных объединений, сочетающих производственные мощности и инженерный потенциал для создания новых технологий.

Либералы

Большое влияние на научное сообщество оказала книга Е.Т. Гайдара «Гибель империи». В ней сочетается анализ как политических, так и экономических процессов. С политической точки зрения, по мнению Гайдара, любая империя в конечном счёте неэффективна, поскольку обременяет общество необходимыми для своего существования инфраструктурными проектами и вложениями в развитие отдалённых территорий. Империи неизбежно подавляют политические свободы, так как не могут убедить рядового избирателя в необходимости тяжёлых трат на своё существование. Авторитарные имперские режимы не в состоянии справиться с вызовами усложняющегося развивающегося общества, такими как урбанизация и рост уровня образования. Поэтому, по мнению Е.Т. Гайдара, советская империя была обречена уже в силу своей природы. Эта оценка СССР как империи, на мой взгляд, остаётся открытой для дискуссий. Если СССР и можно называть империей, то всё же следует считать его империей необычной, к которой неприменим опыт существования других империй.

Второй причиной обречённости СССР была его экономическая система. В самом начале её существования И.В. Сталин выбрал неправильную модель индустриализации (правильная модель предлагалась Н.И. Бухариным). Судьба этой модели демонстрирует, как «казалось бы прочные, но не гибкие экономико-политические конструкции, не способные изменяться, адаптироваться к вызовам современного мира, оказываются хрупкими, рушатся под влиянием трудно прогнозируемых обстоятельств» [Гайдар, 2006. С. 244]. Модель разрушается, даже если сила внешнего воздействия невелика. Негибкость социалистической экономики проявлялась, в частности, в её тяготении к крупным затратным проектам. Для успешной реализации таких проектов требовался постоянный приток новой рабочей силы, но в позднем СССР трудовые резервы, ранее предоставляемые деревней, были исчерпаны. Многие из этих больших проектов в принципе оказались ошибочными, их реализация причинила экономике прямой вред. В качестве примера Е.Т. Гайдар приводит историю осушения залива Кара-Богаз-Гол. Пример не слишком удачен, так как представляет собой скорее вариант провала экспертного сообщества, а не экономической модели. К сожалению, спорные или ошибочные природоохранные проекты могут реализовываться не только в социалистических обществах.

На раннем этапе своего существования советская система была эффективна за счёт опоры на массовый страх, охвативший всё общество. Но после смерти Сталина страх ушёл, а без страха действенность методов управления упала [Там же. С. 82].

Серьёзнейшей проблемой позднего СССР, как отмечает Е.Т. Гайдар, было тяжёлое состояние сельского хозяйства. Безжалостная эксплуатация села в 1930–1950-е гг. привела к непоправимой деградации его социальной структуры [Там же. С. 87]. Эта деградация делала неэффективными попытки повысить сельскохозяйственное производство за счёт роста инвестиций, предпринимаемые в позднем СССР. Сельское хозяйство поглощало всё больше и больше вложений в виде сельскохозяйственной техники, химической продукции (в том числе вредных для здоровья ядохимикатов), работ по мелиорации земель, но отдача от них была низкой. Чтобы решить проблему снабжения населения продуктами питания, СССР приходилось во всё больших размерах импортировать продовольствие. Он стал самым крупным покупателем зерна на мировом рынке. Отсутствие механизмов рыночной экономики не давало балансировать спрос и предложение автоматически, а политические обязательства не позволяли регулировать цены административным путем [Там же. С. 94–95]. Так советское руководство оказалось в ловушке, не имея возможности ни повысить производство сельхозпродукции, ни ограничить спрос за счёт цены.

Казалось, что положение спасёт нефтяной экспорт, который давал возможность оплачивать закупки продовольствия [Там же. С. 104]. Но этот экспорт формировал опасную зависимость, подобную зависимости от экспорта драгоценных металлов, некогда

погубившей экономику Испании. Е.Т. Гайдар много внимания уделяет этой зависимости и влиянию колебаний мировых нефтяных цен на состояние советской экономики. Он обращает внимание и на то, что в СССР недооценивали этот фактор и его опасность. Из-за такой недооценки в СССР не были созданы мощные золотовалютные резервы, способные поддержать экономику на плаву в случае снижения экспортных доходов. В результате их падение вследствие обвала нефтяных цен породило угрозу голода и способствовало краху СССР. При этом Е.Т. Гайдар не считает, что сами по себе колебания нефтяных цен были причиной гибели Советского Союза. Это был лишь относительно небольшой внешний толчок, а истинной причиной гибели стали внутренние дефекты советской системы, из-за которых даже такое внешнее воздействие оказалось роковым.

Следует отметить, что один из ключевых элементов концепции Е.Т. Гайдара был поставлен под сомнение исследовательницей истории советской нефтяной промышленности М.В. Славкиной, данные которой Гайдар использовал в своем труде. По её расчётам падение доходов советского бюджета от экспорта нефти с 1980–1989 гг. было незначительным (с 15,74 до 14,66 млрд долл.), и эти доходы всё ещё в разы превышали уровень 1970-х гг. [Славкина, 2015. С. 322]. Кроме того, в течение 1980-х гг. значительно вырос экспорт газа в долларовую зону, что, как минимум, полностью компенсировало падающие нефтяные доходы. Таким образом, к этой части концепции Гайдара имеет смысл относиться с осторожностью, так как, возможно, мы здесь имеем дело с попытками представить читателю ситуацию в более мрачном свете с целью самооправдания за результаты собственной политики.

В целом книга Е.Т. Гайдара содержит много интересных мыслей, но не все они прошли проверку временем. Так, настойчиво пропагандируемая автором идея создания максимально больших золотовалютных резервов, как показала практика, ведёт к ещё большей уязвимости государства в условиях геополитического противостояния (могут быть потеряны и импортные поставки, и валютные резервы). С другой стороны, нельзя не признать, что благодаря золотовалютным резервам Россия не столь болезненно пережила мировой экономический кризис 2008–2009 гг.

Хотя работа Е.Т. Гайдара получила широкую популярность и стала в каком-то смысле знаменем «либерального» направления, всё же, в силу склонности автора придавать большое значение проблеме нефтяного экспорта, её нельзя считать характерным примером. Более показательна, на мой взгляд, коллективная монография «Упущенный шанс или последний клапан», подготовленная Р.М. Нуреевым по итогам конференции, прошедшей в 2015 г. в Финансовом университете и посвящённой косыгинским реформам. Название монографии содержит отсылку к известному тезису В.И. Ленина о реформах П.А. Столыпина как о последнем клапане, который оттягивает крах старого режима. Это «мертворожденная реформа», которая играет «роль клапана, выпуская хотя бы часть пара из бурлящего котла социально-экономических противоречий» [Упущенный шанс..., 2017. С. 6]. Впрочем, Р.М. Нуреев предпочитает, как кажется, третий подход, который рассматривает косыгинскую реформу как локальный успех, пусть и не спасший советскую экономику, но давший советским людям «глоток воздуха» [Там же. С. 7]. В принципе такой подход можно считать несколько более благожелательной вариацией тезиса о неререформируемости советской системы.

Авторский коллектив, подготовивший монографию, представлен 21 автором. Разумеется, в таком случае редко возникает полное единство позиций. Но вычленить определённое направление взглядов всё же представляется возможным. Авторы считают, что реформы Косыгина «дали на первых порах значительный позитивный импульс экономике» [Там же. С. 12]. Но в целом реформа стояла на крайне непрочных основаниях, так как «была попыткой создания рыночного сектора экономики без необходимых предпосылок: без реальной экономической обособленности государственных предприятий (без элементов частной собственности), экономической конкуренции, рыночной инфраструктуры (без фондового рынка, коммерческих банков, института банкротства и т.д.)» [Там же. С. 15]. Что касается

сельского хозяйства, то здесь реформа тоже «стала как бы инородным телом в сохраняемой системе экономических и общественных отношений, которое в конце концов было подавлено окружающей социально-экономической средой» [Там же. С. 65], в результате чего оно так и осталось «чёрной дырой» советской экономики. Для успеха реформы требовалось изменить механизм «власти-собственности», на что консервативно настроенная бюрократия пойти не могла. В результате «большинство мероприятий, ориентированных на достижение прогрессивных сдвигов, остались нереализованными, поскольку вступали в противоречие с бюрократически централизованной системой управления» [Там же. С. 60].

Анализируя ход реформ, авторы просматривают в них несколько сменяющих друг друга циклов, выделяя периоды «реформаторских приливов», в ходе которых расширялась самостоятельность предприятий, стимулировалась их инициатива, и «консервативных отливов», когда усиливались централизация и контроль, увеличивалось число планируемых показателей и т.д. Эти циклы продолжались и после отставки Косыгина, и до смерти Брежнева в 1982 г. [Там же. С. 76]. По идее, одно это обстоятельство должно было бы побудить авторов скорректировать свои вышеизложенные выводы об инородности реформ, неразрешимых противоречиях с бюрократической системой, отсутствии для них предпосылок и социальной базы.

Неожиданную параллель авторы проводят между 1970-ми и 2000-ми гг., видя и там, и там укоренённый страх общества (как элиты, так и простых людей) перед любыми переменами [Там же. С. 23]. В итоге режим отказался от сущностных реформ, занимаясь лишь их имитацией. Помимо таких психологических причин были и более прагматические, связанные с «ресурсным проклятием» советской экономики. Из-за него возникла альтернатива как реформистскому, так и консервативному антирыночному путям: интеграция в мировую экономику в качестве сырьевого придатка развитых стран при сохранении командно-административной системы. Конечно, приток валюты от продажи нефти не был причиной отказа от продолжения реформ, но он закрепил этот отказ как долгосрочную меру [Там же. С. 26]. Но главной причиной авторы считают внутренние закономерности советской административно-командной системы. Косыгин «не смог изменить прежний порядок хозяйственных связей на основе введения хозрасчёта и самокупаемости, ибо централизованные планирующие органы сохранили за собой право определять хозяйственное развитие отраслей и отдельных предприятий» [Там же. С. 66]. В итоге «партийное руководство страны, сделав несколько шагов к рынку, не решилось на дальнейшее развитие и стало «пятиться» назад» [Там же. С. 60]. Несколько утрированно выглядят выводы Н.В. Цхададзе: «... в конечном итоге реформа Косыгина способствовала лишь разрастанию управленческого аппарата министерств и ведомств, которые подменяли собой нормальный рыночный механизм» [Там же. С. 66].

Авторы уделяют большое внимание роли советской экономической науки в подготовке реформ. В связи с этим они затрагивают несколько сюжетов, о которых продолжают идти споры: о реальной роли Е.Г. Либермана, о значении экономических дискуссий начала 1960-х гг., о планах создания ОГАС как альтернативном варианте реформ. В отношении последнего вопроса авторы склоняются к выводу, что оба проекта не противоречили друг другу и могли бы к взаимной пользе быть реализованы совместно. В целом анализ этих проблем позволяет сделать выводы о том, что косыгинские реформы с точки зрения научного обоснования были подготовлены лучше, чем другие экономические реформы в нашей истории. Впрочем, этот вывод приводит Р.М. Нуреева к парадоксальному заключению, что хорошая научная проработанность стала препятствием к продвижению реформ дальше вглубь, так как «дальше всех заходит тот, кто не знает, куда идти» [Там же. С. 249].

Несколько выбивается из общей линии работы раздел, написанный К.Н. Лебедевым, который высказывает мысль, что возможности совершенствования существующей системы управления без использования рыночных механизмов не только не были исчерпаны, но и потенциально могли дать значительный эффект [Там же. С. 156]. Так, многие принципы,

которыми руководствовались советские плановики, Лебедев оценивает как институциональные ловушки. К таковым он относит в первую очередь принцип периодического, а не непрерывного планирования. Когда-то установившийся в результате желания придать плану силу закона, он продолжал существовать в позднем СССР, когда невыполнение плана стало рутинной бюрократической процедурой, просто потому, что альтернативные возможности не рассматривались. Признание возможности и необходимости постоянной корректировки планов в ходе их выполнения придало бы советской экономике больше гибкости и значительно повысило скорость реагирования на изменения, в том числе появление новых технологий³. Также К.Н. Лебедев считает институциональными ловушками принципы работы контрольных органов, которые лишь фиксировали недостатки, но не предлагали путей их решения, и попытку давать оценку деятельности руководителям по формальным критериям, без комплексного анализа ситуации и учёта долгосрочных решений. Здесь стоит отметить, что в подобную ловушку попадала не только советская система управления, но и системы управления многих других стран и хозяйствующих субъектов.

Помимо двух господствующих направлений можно выделить и категорию исследователей, считающих, подобно К.Н. Лебедеву, что система была способна к реформированию, но это реформирование должно было лежать не в области заимствования элементов рынка. Так, получивший в период «перестройки» известность благодаря своей критике методов советской статистики и переоценке темпов экономического роста экономист Г.И. Ханин в своей книге «Экономическая история России в новейшее время» выдвигает концепцию, согласно которой экономике СССР могла помочь не экономическая, а политическая либерализация, сочетающаяся с повышением интеллектуального уровня общества и особенно руководства. При этом принципы социалистической экономики могли бы в общих чертах сохраниться. Ключевой проблемой СССР, по мнению Ханина, был слабость интеллектуального потенциала советского общества, особенно в области гуманитарного знания [Ханин, 2008. С. 305]. Эту проблему могла бы решить либерализация интеллектуальной жизни, и движение в этом направлении в период «оттепели» даже дало некоторый ограниченный эффект, но этот эффект следовало закрепить последующими реформами.

Фактически речь идёт скорее не о политической, а об интеллектуальной либерализации, свободе мысли и дискуссии, которым противостояли авторитарные политические традиции не только государства в целом, но и многих конкретных институтов. И что было самым опасным, среди таких институтов были традиции, сложившиеся в науке. Советскую науку Г.И. Ханин считает самой неэффективной отраслью экономики, даже большей проблемой, чем сельское хозяйство [Там же. С. 496]. Конечно, его критические выводы хочется подвергнуть сомнению. К примеру, имеет ли смысл придавать такое значение международному признанию авторитета советских ученых? Нет ли противоречия между низкой оценкой эффективности советских прикладных разработок и тем фактом, на который обращает внимание и сам Г.И. Ханин, что основное финансирование и лучшие кадры были сосредоточены в военной промышленности? Но в целом автор, представляется, обнаружил важную проблему, которую надо в дальнейшем более тщательно исследовать. В частности, неплохо было бы понять, что и кто стоит за огромной цифрой научных работников в СССР.

³ «Институциональные ловушки» в советском планировании изобретены, конечно же, К.Н. Лебедевым, положения которого автор приводит без какой либо критики. Это странно, так как если обратиться к характеристикам практики советского планирования, широко представленной в работе Н. Митрохина, разбираемой А. Ермоловым ниже, то легко заметить, что планы как раз постоянно и официально корректировались, о чём свидетельствуют и документы, и воспоминания сотрудников ЦК КПСС и работников Госплана. Более того, если бы руководство действовало бы иначе, то больше половины советских трудящихся потеряли бы существенную часть зарплаты, а директора предприятий и организаций, как и председатели колхозов, оказались бы без работы, а то и вообще, в соответствии с советским законодательством (ведь план считался законом!) должны были бы отправиться в «места, не столь отдалённые». — *Прим. ред.*

Другой стороной проблемы была интеллектуальная слабость руководства страны. Вызовы, стоявшие перед руководителями позднего СССР, в том числе в экономической области, были крайне серьёзными, требовавшими сложных решений. Вместе с тем ни у кого из них не было фундаментальных экономических знаний, понимания экономической теории. Экономическая теория ассоциировалась у них «с нудными, далёкими от жизни учебниками по политэкономии, по которым они учились в советских вузах» [Там же. С. 374]. Плохую услугу им оказывало научное сообщество, представители которого, привлекавшиеся в качестве консультантов, не имели крупных научных заслуг и были пригодны в основном для написания речей. Не удивительно, что в экономической политике было допущено много ошибок. Политическая либерализация, по мнению Г.И. Ханина, могла бы привести в состав руководства более молодые и лучше подготовленные кадры (вопрос, правда, в том, откуда они взялись бы, учитывая критическую оценку, данную Ханиным советской науке). В целом это предположение Г.И. Ханина выглядит привлекательно, но на деле заставляет вспомнить о давних проблемах во взаимоотношениях общества и государства, характерных для нашей страны. Предлагаемая им (вслед за некогда выступившим с таким предложением А.Д. Сахаровым) либерализация дала бы эффект, если бы государство и общество пошли на сотрудничество друг с другом. Но, вполне возможно, в протянутую государством руку был бы положен камень.

Ключевой ошибкой советского руководства в экономической области Г.И. Ханин считает неправильную структурную политику [Там же. С. 378–382]. Возвращаясь к принесшей ему когда-то известность критике советской экономической статистики, он утверждает, что она давала руководству искажённые представления о реальности. Речь шла не только о завышенных темпах экономического роста, но, что ещё важнее, о преувеличенных оценках размеров основных фондов, что создавало ложное впечатление благополучия и даже наличия неких скрытых резервов там, где на самом деле назревали глубокие проблемы. Экономический рост тормозился в первую очередь из-за недостатка вложений в основные фонды, что требовало нарастить производство средств производства (группа А), в то время как дезориентированное руководство страны настаивало на опережающем росте товаров потребления (группы Б). Хотя системе удавалось ещё успешно реализовывать отдельные удачные проекты, постепенно ситуация становилась настолько критичной, что для её исправления требовался решительный рывок в стиле 1930-х гг. Политика ускорения 1985 г. не могла стать таким рывком из-за её плохой интеллектуальной проработки, ошибочной направленности и непоследовательного исполнения.

Что же касается косыгинских реформ, то Г.И. Ханин полагает, что они принесли экономике больше вреда, чем пользы. Сама дискуссия 1960-х гг. об экономических реформах, с его точки зрения, демонстрирует уровень советской экономической науки. Эта реформа, по мнению Ханина, была «недодумана самими экономистами», которым «не хватило интеллектуальных сил» [Там же. С. 303]. Ряд руководителей страны обоснованно отнеслись к ней с настороженностью, но их недостаточный интеллектуальный и культурный потенциал («убогая форма выражения мысли» [Там же. С. 315]) не позволил им чётко обосновать причины своей настороженности, чтобы предотвратить это вредное мероприятие.

Социал-демократы

В книге А.И. Колганова «Путь к социализму, пройденный и не пройденный» проблема рассматривается с точки зрения концепции демократического социализма. По мнению автора, строительство социализма в СССР шло при активном участии бюрократии, выступавшей одновременно и как союзник пролетарской демократии в борьбе за социальные преобразования, и как противник этой демократии, консервирующий непреле-

тарские формы государственности [Колганов, 2018. С. 225]. Постепенно бюрократическая тенденция укреплялась, особенно сильно на этот процесс повлияла Великая Отечественная война, в ходе которой усилилась роль управляющих экономикой ведомств, особенно связанных с военной промышленностью. В послевоенный период набиравшие силу ведомства становились всё более самостоятельными и стремились оказывать влияние на экономическую политику государства в своих интересах [Там же. С. 357].

По мере развития и усложнения экономики система управления становилась всё менее эффективной, что выражалось в превращении ведомств в замкнутые системы с ярко выраженными собственными интересами. Централизованное же управление свелось к поиску компромиссов между всеильными ведомствами [Там же. С. 368]. Это вело к структурным диспропорциям и мешало реализовывать преимущества централизованной системы управления. Существование привилегированных и не привилегированных ведомств вело к неэффективному распределению ресурсов и постоянным проблемам с низким качеством продукции у тех производителей, которые были лишены доступа к качественным ресурсам. Постоянно возникавшие проблемы дефицита способствовали развитию теневой экономики. «Фактически в рамках государственного сектора и отчасти рядом с ним происходило формирование латентных рыночно-капиталистических отношений» [Там же. С. 373]. Рабочие фактически были отстранены от процессов управления. Правящий слой перестал осознавать опасность бюрократизации и не пытался её ограничить, в частности не прибегал больше к методам контроля бюрократии снизу. Младшее поколение бюрократии было равнодушно к официальным лозунгам и стремилось к западному образу жизни. В конце концов в условиях нарастания экономических проблем и непоследовательной политики руководства это новое поколение смогло привлечь широкие слои населения, используя их для собственного прихода к власти и захвата собственности. Таким образом, главной проблемой и СССР, и его экономики оказалась бесконтрольная и беспринципная бюрократия.

Оригинальные взгляды изложены коллективом авторов (А. Галушка, А. Ниязметов, М. Окулов) в книге «Кристалл роста: к русскому экономическому чуду». По их мнению, идеальная модель экономики для нашей страны была создана в период правления И.В. Сталина. Последующее ухудшение экономической ситуации авторы связывают с многочисленными отступлениями от этой модели, приведшими к её ликвидации [Галушка, Ниязметов, Окулов, 2021. С. 205–238]. Первый шаг на этом пути был предпринят почти сразу после смерти Сталина в марте 1953 г., когда был ликвидирован Госнаб и проведено укрупнение министерств, а вслед за тем свёрнуто строительство ряда инфраструктурных объектов и осуществление «сталинского плана преобразования природы». Все дальнейшие большие и малые экономические реформы ещё больше отдаляли советскую экономику от идеальной сталинской модели, и по мере отдаления от идеала экономические проблемы в СССР нарастали. К таким реформам авторы, разумеется, относят реформу совнархозов, косыгинские реформы и перестройку. Также к наиболее вредным шагам, предпринятым в разные периоды послесталинского СССР, они относят ликвидацию артелей и приусадебных хозяйств, отказ от регулярного повышения норм выработки и снижения себестоимости, переход к планированию от достигнутого, отказ от двухконтурной модели денежного оборота.

Разумеется, нельзя отрицать право авторов критиковать ту или иную политику в разные периоды, тем более что в большинстве случаев там есть что критиковать. Но в данном случае вызывает сомнение сам принцип критики, превращающий сталинскую модель в идеал, а любое отступление от идеала определяющий как ошибку. В конце концов, Сталин тоже часто менял структуру управления, создавал и расформировывал управленческие структуры, пересматривал структурную политику. Наконец, нельзя думать, что какая-то одна модель, при всех её достоинствах, будет успешно функционировать в разных исторических условиях.

Интересное объяснение некоторых проблем поздней советской экономики предложил О.В. Григорьев в своей книге «Эпоха роста». Концепция, излагаемая Григорьевым, исходит из того, что разделение труда является главным фактором экономического роста и научно-технического прогресса. С этой точки зрения поздний СССР, экономические связи которого с развитыми странами были существенно затруднены, особенно в сфере возможности получения из-за рубежа высокотехнологичных товаров, находился в весьма невыгодном положении. Речь шла не только о влиянии такой вынужденной изоляции на экономический рост. В среде с более развитым мировым разделением труда формировалось более богатое предметно-технологическое множество, т. е. с точки зрения научно-технического прогресса больше задач можно было решить, комбинируя уже известные предметы, материалы и технологии. СССР же с его более бедным предметно-технологическим множеством (что находило, к примеру, выражение в нехватке или отсутствии научного оборудования определённых типов) должен был сосредоточиться на достижении паритета с западным миром хотя бы в некоторых ключевых областях, имеющих военное значение [Григорьев, 2014. С. 294]. То, что СССР сумел этого паритета добиться, объясняется не только концентрацией ресурсов на определённых направлениях, но и глубокими институциональными отличиями советской инновационной модели. Это не означает, что данная модель была более эффективной, скорее даже наоборот. Более того, со временем её неэффективность нарастала. В силу специфики дизайна ей был присущ ряд проблем: внедрение новых разработок требовало больших усилий, в случае работы в неприоритетных областях (а таких было большинство), инновации не могли носить принципиально новый характер (в качестве примера приводится запрет на проектирование оборудования, содержащего более $\frac{1}{3}$ новых деталей [Там же. С. 297]). Имелись и серьёзные социальные последствия, к которым можно отнести увеличение массового слоя недовольной своим положением в обществе интеллигенции.

Оригинальная концепция, объясняющая крах СССР чрезмерными усилиями по подготовке экономики к мобилизации в случае войны, изложена в известной работе В.В. Шлыкова «Что погубило Советский Союз? Генштаб и экономика». В отличие от традиционно высказываемого и также традиционно оспариваемого тезиса о ВПК, разорвавшем советскую экономику, Шлыков предлагает посмотреть на проблему в иной плоскости. Производство вооружений и военной техники было лишь верхушкой айсберга, основную массу которого составляла «структурная милитаризация» [Шлыков, 2001. С. 163]. Руководители СССР, исходя из опыта Великой Отечественной войны, считали нужным содержать резервные производственные мощности, запасы сырья и материалов, чтобы быть готовыми значительно увеличить производство в случае начала большой войны. Создавая эти запасы, советское руководство не только омертвляло огромный капитал, но и оказывало неблагоприятное влияние на всю структуру экономики. Возникал перекоп в сторону добычи сырья и производства материалов нижних переделов, характерный и для современной российской экономики. Обработывающая промышленность часто использовала эти материалы нерационально (например, производилась алюминиевая посуда), потому что они всё равно производились в значительно завышенных по сравнению с потребностями масштабах. Промышленные предприятия были обременены запасами неиспользуемого оборудования, что ухудшало их статистические показатели. Сталкиваясь с выглядевшим нерациональным без учёта вышеописанных специфических проблем поведением, экономисты делали вывод о том, что «расточительство представляет собой неотъемлемую черту всякого централизованного планирования», а единственный способ избавления от этого безумия — либерализация [Там же. С. 158–159].

Как представляется, вопрос о советских мобилизационных запасах ещё нуждается в дополнительном изучении. С позиций отечественной экономической истории можно утверждать, что если такая стратегия мобилизационной подготовки действительно имела

место, то она основывалась не на подражании предвоенной мобилизационной подготовке и Великой Отечественной войне, а на критическом осмыслении этого опыта, с целью сделать не так, как было. Описанная Шлыковым система — вовсе не то, что пытались сделать в СССР в 1930-е гг., и тем более не то, что реально тогда получилось сделать.

Дискурсы историков экономики

Нельзя не сказать несколько слов о недавно увидевшей свет крайне интересной книге историка Н. Митрохина «Очерки истории советской экономической политики в 1965–1989 годах». Несмотря на использование в названии слова «очерки», подразумевающего незавершённость и фрагментарность, это глубокое и многоаспектное исследование. Разумеется, многие его составные части всё ещё не полно раскрывают затронутые проблемы, а опора на интервью и мемуары как основные источники требует очень тщательной критики источников, поскольку и интервьюируемые, и мемуаристы порой могут утверждать (и утверждают) вещи, противоречащие известным фактам, например в вопросе производства станков с ЧПУ. И конечно, многие мысли автора будут не раз оспариваться другими исследователями. Но тем не менее на сегодняшний день это наиболее глубокое исследование по интересующей нас теме.

Хотя диапазон рассмотренных автором проблем обширен, самой интересной частью исследования является вопрос о влиянии политических фигур и заинтересованных групп на принятие решений в области экономической политики. В общих чертах расстановка фигур в 1970-е гг. — начале 1980-х гг. видится автору так: с одной стороны, отрасли-доноры, наполнявшие бюджет: нефтегазовая промышленность, легкая промышленность, производство алкоголя, легковых машин и бытовых приборов, банкинг. Их интересы защищал аппарат Совета Министров, премьер А.Н. Косыгин, председатель Госплана Н.К. Байбаков и министр финансов В.Ф. Гарбузов. С другой стороны, имелись две «священные коровы» советской экономики, поглощавшие больше всего ресурсов — оборонная промышленность и сельское хозяйство. За их приоритетное развитие выступали сам Л.И. Брежнев, а также министр обороны Д.Ф. Устинов и секретари ЦК КПСС по сельскому хозяйству Ф.Д. Кулаков и сменивший его после смерти в 1978 г. М.С. Горбачев [Митрохин, 2023. С. 550–551]. Если исключительное положение военной промышленности хорошо объясняется необходимостью продолжать гонку вооружений, то сильные позиции сельского хозяйства объясняются политическим влиянием партийных руководителей сельскохозяйственных регионов, которых просто было больше, чем крупных городских центров. Кроме того, сельское хозяйство не обеспечивало потребности населения в продовольствии, что постоянно рассматривалось руководством как одна из важных тем экономической безопасности страны [Там же. С. 537]. Влияние на экономическую политику аграрного лобби вело не только к непропорционально высоким вложениям в отрасль, но и снижало эффективность этих вложений, направляя их в том числе туда, где они заведомо не могли окупиться, в том числе в «нечернозёмные» регионы РСФСР. По мнению автора, логичнее было бы сократить вложения в сельское хозяйство, сократив производство мяса и перейдя к его импорту вместо импорта зерна. Наряду с неэффективным сельским хозяйством экономика СССР сталкивалась и с другими проблемами: сокращение ресурсной базы, рост «денежного навеса» в условиях неизменяемых цен, необходимость помогать дружественным иностранным режимам, недостаточно эффективная работа нижнего звена управленческого аппарата и многое другое. До начала 1980-х гг. эти проблемы можно было исправить или смягчить за счёт жёстких решений, пожертвовав кем-то из «священных коров»: ВПК, армией, космосом, сельским хозяйством, стабильными ценами, социальной политикой, помощью союзникам и сателлитам [Там же. С. 535]. Но ни на один из таких шагов руководство не смогло решиться. Попыткой выхода из тупика стали реформы М.С. Горбачева. Он нарушил существовавший в элите status quo и начал единолично рас-

поряжаться финансовыми ресурсами, игнорируя позиции несогласных с его политикой групп влияния. Эти резервы он направил на инвестиции, потворствуя поддерживающим его группировкам, в первую очередь аграрному лобби. К сожалению, они не успели бы быстро окупиться даже в том случае, если бы были сделаны удачно. Итогом политики М.С. Горбачева стало то, что СССР как экономический субъект оказался «полным банкротом с огромными непролонгируемыми долгами, который по рыночной логике не должен был существовать, а только подвергнуться официальной ликвидации и распродаже оставшегося имущества» [Там же. С. 554]. Конечно, эта красивая фраза, которой автор закончил свою книгу, нуждается в уточнении. Государства всё же не существуют по рыночной логике, и СССР не первое и не последнее в мире государство с большими долгами, но это не обязательно заканчивается распадом страны.

Заключение

Подводя итоги своим нескольким работам [Ермолов, 2020; 2021; 2022], посвящённым историографии распада СССР, остановлюсь на ключевых проблемах заявленной темы, путях их изучения и их сравнительном значении. Самый простой путь исследования, как может показаться, это акцент на официальной экономической политике, прежде всего на проблематике косыгинских реформ. По этому пути пошли многие отечественные исследователи. Любопытно, что здесь наблюдается единство между адептами двух наук — истории и экономики. Фактически для большинства из тех, кто пишет об экономике позднего СССР, именно косыгинские реформы становятся не только предметом, но и объектом исследования. С этими реформами связаны и часто поднимающиеся в работах вопросы о принципиальной возможности или невозможности реформировать советскую систему, о возможности или невозможности успешного сочетания плана и рынка. Складывается впечатление, что авторы, пишущие на эту тему, всё ещё продолжают полемику 1960–1980-х гг., хотя она сама уже должна превратиться в объект самостоятельных исследований. Что касается ценности этой старой полемики для понимания реальных проблем советской экономики, то неудачные экономические реформы 1990-х гг. показали бессилие научного сообщества бывшего СССР. Из этого можно сделать вывод, что представления большинства её участников были далеки от реальности.

Что касается самих косыгинских реформ, то само по себе их изучение всё ещё представляет собой определённую научную ценность, но было бы ошибкой преувеличивать их значение и превращать их в центральную проблему позднего СССР. В последнем случае этот вопрос может стать своеобразной «абберацией близости», которое, как и «слепое пятно», закрывает от исследователя реальные процессы советской экономики. Изучение этого сюжета может раскрыть интересные смежные проблемы, такие как взаимоотношения власти и экономического научного сообщества в СССР, влияние политических лоббистов на принятие экономических решений, состояние экономической мысли в СССР. Разбор косыгинских реформ может быть хорошей стартовой точкой для более широкого исследования. Но само по себе значение этих реформ для событий второй половины 1980-х гг. было невелико.

Реальные косыгинские реформы или их какой-то более успешный аналог могли повысить эффективность управления экономикой (хотя мне здесь ближе позиция Ю.П. Бокарева [Бокарев, 2007. С. 220], сомневавшегося в пользе от внедрения элементов рыночной экономики, заимствованных из предыдущей исторической эпохи). Но это было не единственно возможное направление реформ. Так, есть более успешный пример децентрализации и реструктуризации управления экономикой на нерыночных принципах, проведённых в те же годы в ГДР (почему-то проигнорированный советским научным сообществом, больше интересовавшимся опытом Югославии и Венгрии). Вполне успешной могла оказаться

реформа, изменяющая неэффективные практики планирования (планирование от достигнутого или циклическое планирование), которая ориентировалась бы на показатели эффективности работы руководителей регионов и отраслей. В конце концов, мог оказаться эффективным так и не реализованный проект ОГАС, о котором до сих пор много пишут и дискутируют. Впрочем, его воплощение в жизнь представляется маловероятным по политическим причинам. Слишком многие элитные группы выступили бы против, слишком мала была заинтересованность в проекте потенциальных победителей в борьбе за контроль над системой.

Сейчас мы видим, какие сложные проблемы стояли перед СССР, и становится понятным, что большинство из них не могло быть решено ни косыгинскими реформами, ни каким-либо их более радикальным вариантом. Ряд этих проблем, которые и сейчас нельзя назвать вполне изученными, для большинства современников, в том числе учёных-экономистов, были фактически «слепыми пятнами», разновидностью когнитивного тупика.

Главной проблемой советской экономики, плохо понятой современниками, была необходимость интеграции в глобальную мировую экономику. Даже сейчас лишь небольшая часть исследователей, подобно С. Коткину [Коткин, 2018], помещает СССР в контекст глобальных социально-экономических процессов. В 1980-е и тем более 1970-е гг. мало кто в Советском Союзе мог понять, что эпоха национальных экономик подошла к концу, и прямо на их глазах идёт формирование глобальной экономической системы. Многие частные экономические проблемы были вызваны частичной изоляцией СССР от этой системы или же могли быть решены за счёт более тесной экономической интеграции с другими странами. СССР, как и другие промышленно развитые страны, столкнулся с проблемой исчерпания трудовых и природных ресурсов, что хорошо показывают исследования Р. Аллена [Аллен, 2013]. Но в отличие от более успешных стран, он не мог и почти не пытался решать эту проблему за счёт переноса производств в другие страны и использования чужих природных ресурсов. Как представляется сейчас, стоит задуматься над тем, что этому помешало.

Несчастье советской экономики объясняется тем, что, с одной стороны, советские руководители и лидеры научного сообщества не сумели найти ни успешную модель интеграции в мировую экономику, ни превратить СССР в альтернативный центр притяжения, формулирующий собственные интеграционные правила. В связи с этим крайне интересны исследования, посвященные экономическим взаимоотношениям между СССР и его союзниками и торговыми партнёрами, проводимые в России М.А. Липкиным и его единомышленниками [Липкин, Гладышева, 2019]. Среди иностранных историков стоит отметить книгу О. Санчес-Сибони «Красная глобализация» [Санчес-Сибони, 2022]. Этот автор доказывает, что в действительности СССР принял и пытался использовать себе на пользу формируемые США правила глобальной экономики, а социалистический лагерь никогда не пытался быть реальной альтернативой Западнему миру. Такие гипотезы имеют право на существование, но остаётся вопрос, было ли это сознательным решением, и понимали ли руководители СССР его последствия. В частности, понимали ли они то, что рано или поздно на этом пути им придётся подчиниться правилам в полной мере и пойти на поклон хозяевам мировой системы, соглашаясь на демонтаж и социалистической системы, и собственного государства.

Другой важной для изучения истории СССР проблемой является наличие внутри советской элиты групп влияния, воздействующих на экономическую политику. В принципе к этому вопросу разными путями приходят многие исследователи. Одни приходят к нему через анализ механизмов выработки решений экономической политики (Г.И. Ханин, Р.А. Белоусов), другие — через классовый анализ общества (А.И. Колганов, М. Левин, А.В. Шубин), третьи — через теорию элит (А. Гетти, Дж. Истер, Э. Модсли, С. Уайт). В любом случае сейчас уже нельзя спорить с тезисом, что элита имеет значение. Более того, в отношении советской элиты существует поразительное единодушие: её значение рассма-

тривается только как негативное, в ней видят препятствие для полезных реформ, в которых так нуждалась советская экономика. Ей ставят в упрёк оппортунистическое поведение, следование лишь своим местническим/ведомственным интересам. Но книга Митрохина раскрывает старую тему с новой стороны. Неожиданно косная оппортунистическая элита позднего СССР оказывается последним препятствием на пути непродуманных действий лидера, ведущих страну к катастрофе. Это заставляет задуматься, всегда ли система, построенная на согласовании интересов влиятельных групп, хуже, чем единоличная диктатура сильного правителя, опирающегося на узкую группу единомышленников. Возможно, стоит провести ещё не одну переоценку роли советской элиты в судьбе экономики СССР, прежде чем выносить ей окончательный приговор.

Наконец, третья важнейшая проблема — это научно-технический прогресс в СССР. Ко всему, что с ним связано, сформировалось критическое отношение. В нём видят череду провалов, комбинацию неэффективных институтов и даже экономическую «чёрную дыру», худшую, чем сельское хозяйство. Такие оценки дают как российские, так и зарубежные авторы, такие как Л. Грэхем [Грэхем, 2014]. В этом негативном отношении есть определённая справедливость, так как советская наука, как минимум, не оправдала возложенных на неё надежд, подогреваемых мечтами о научно-технической революции. Этот провал внёс весомый вклад в экономические проблемы СССР. Но всё же, с другой стороны, советская инновационная модель работала, и механизм этой работы заслуживает самого пристального изучения. В конце концов, у неё были свои достоинства, достижения и нераскрытый потенциал. Сама по себе работающая инновационная модель — крайне интересный для изучения объект, ведь фактически свои оригинальные инновационные модели в то время были только у США и СССР.

Разумеется, перечисленными выше темами не должно ограничиваться изучение истории советской экономики. Удачный пример книги М. Славкиной [Славкина, 2015] показывает, как много может дать историческое исследование отдельной отрасли. Но таких исследований должно быть больше, желательно несколько по каждой из ключевых отраслей. Другое интересное направление, где исследователи успели сделать всего несколько шагов — изучение модели советского предприятия как социального явления. С ним тесно связано изучение региональной политики, влияния на экономику территориальных органов управления.

В заключение хочется повторить уже сказанные в предыдущих работах выводы. Крах советского социализма — слишком сложное, многостороннее явление, и для его понимания недостаточно какой-то одной идеи, подхода, модели. Такое понимание может дать только сложный комплексный подход, который будет учитывать и сильные стороны уже использованных ранее подходов, и какие-либо другие новые взгляды. И пока такого подхода нет, то наблюдаемое многообразие взглядов может считаться скорее позитивным. Причём, если такого подхода нет сейчас, то тем более его не могло быть 40, 35, 30 лет назад, когда созревали идеи экономических реформ, предлагавших простые решения проблем, которые и сегодня не вполне ясны. Нельзя пока сказать, что у нас есть правильный диагноз, но можно сказать, что правильного диагноза не было и раньше [Ермолов, 2021. С. 109].

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Аллен Р.С. (2013). *От фермы к фабрике: новая интерпретация советской промышленной революции* [Allen R.C. (2013). *Farm to Factory: A Reinterpretation of Soviet Industrial Revolution*]. — М.: РОССПЭН.
- Белюсов Р.А. (2006). *Экономическая история России: XX век. Кн. 5. Драматический кризис в конце столетия* [Belousov R.A. (2006). *Economic History of Russia: The Twentieth Century. Vol. 5. The Dramatic Crisis at the End of the Century*]. — М.: ИздАТ.
- Бокарев Ю.П. (2007). *СССР и становление постиндустриального общества на Западе, 1970–1980-е годы* [Bokarev Yu.P. (2007). *The USSR and the Formation of Post-Industrial Society in the West, 1970–1980s*]. — М.: Наука.
- Гайдар Е.Т. (2006). *Гибель империи: уроки для современной России* [Gaidar E.T. (2006) *The Death of the Empire: Lessons for Modern Russia*]. — М.: РОССПЭН.
- Галушка А., Ниязметов А., Окулов М. (2021). *Кристалл роста: к русскому экономическому чуду* [Galushka A., Niyazmetov A., Okulov M. (2021) *Crystal of Growth: Towards the Russian Economic Miracle*]. — М.: Наше завтра.
- Голанд Ю., Некипелов А. (2010). Косыгинская реформа: упущенный шанс или мираж? [Goland Yu., Nekipelov A. (2010). Kosygin's reform: a missed chance or a mirage?] // *Российский экономический журнал*. № 6. С. 44–66.
- Грэхэм Л. (2014). *Сможет ли Россия конкурировать? История инноваций в царской, советской и современной России* [Graham L. (2014). *Can Russia Compete? History of Innovation in Tsarist, Soviet, and Modern Russia*]. — М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер».
- Григорьев О.В. (2014). *Эпоха роста. Лекции по неоконимике. Расцвет и упадок мировой экономической системы* [Grigorjev O.V. (2014) *The Age of Growth. Lectures on Neoeconomics. The Rise and Decline of the World Economic System*]. — М.: Карьера пресс.
- Ермолов А.Ю. (2020). Взгляды современных зарубежных ученых на экономические проблемы позднего СССР (Ч. 1) [Ermolov A.Ju. (2020). *The Views of Modern Foreign Scientists on the Economic Problems of the Late USSR. (Part 1)*] // *Вопросы теоретической экономики*. № 4. С. 126–140. DOI: 10.24411/2587-7666-2020-10409
- Ермолов А.Ю. (2021). Взгляды современных зарубежных ученых на экономические проблемы позднего СССР (Ч. 2) [Ermolov A.Ju. (2021). *The Views of Modern Foreign Scientists on the Economic Problems of the Late USSR. (Part 2)*] // *Вопросы теоретической экономики*. № 1. С. 94–111. DOI: 10.24411/2587-7666-2021-10108.
- Ермолов А.Ю. (2022). Причины экономического краха СССР в российской историографии [Ermolov A.Ju. (2022). *Causes of the Economic Collapse of the USSR in Russian Historiography*] // *Вопросы теоретической экономики*. №2. С. 139–154. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_2_139_154.
- Колганов А.И. (2018). *Путь к социализму: пройденный и не пройденный. От Октябрьской революции к тупику перестройки* [Kolganov A.I. (2018). *The Path to Socialism: Passed and Not Passed. From the October Revolution to the Impasse of Perestroika*]. — М.: ЛЕНАНД.
- Коткин С. (2018). *Предотвращенный армагеддон. Распад Советского Союза, 1970–2000* [Kotkin S. (2018). *Armageddon Averted. The Soviet Collapse, 1970–2000*]. — М.: Новое литературное обозрение.
- Липкин М.А., Гладышева А.С. (2019). Семеро против одного? Принятие комплексной программы социалистической экономической интеграции и «особая» позиция Румынии [Gladysheva A.S., Lipkin M.A. (2019). *Seven against One? Adoption of a Comprehensive Program of Socialist Economic Integration and the «Special» Position of Romania*] // *«Мировая система социализма» и глобальная экономика в середине 1950-х — середине 1970-х годов* / Отв. ред. М.А. Липкин. — М.: Весь мир. С. 148–182.
- Митрохин Н. (2023). *Очерки истории советской экономической политики в 1965–1989 годах. Т. 2.* [Mitrokhin N. (2023). *Essays on the History of Soviet Economic Policy in 1965–1989. Vol. 2.*] — М.: Новое литературное обозрение.
- Санчес-Сибони О. (2022). *Красная глобализация. Политическая экономика Холодной войны от Сталина до Хрущева* [Sanchez-Sibony O. (2022). *Red Globalization. The Political Economy of the Soviet Cold War from Stalin to Khrushchev*]. — М.: Academic studies press.
- Славкина М.В. (2015). *Нефтегазовый фактор отечественной модернизации 1939–2008* [Slavkina M.V. (2015). *Oil and gas factor of domestic modernization 1939–2008*]. — М.: Весь мир.
- Упущенный шанс или последний клапан? (К 50-летию косыгинских реформ 1965 г.) (2017). [A missed chance or the last valve? (To the 50th anniversary of the Kosygin reforms of 1965) (2017)]. — М.: КНОРУС
- Ханин Г.И. (2008). *Экономическая история России в Новейшее время. Т. 1* [Khanin G.I. (2008). *The economic history of Russia in Modern times. Vol. 1.*] — Новосибирск: Издательство НГТУ.
- Шлыков В.В. (2001). *Что погубило Советский Союз? Генштаб и экономика* [Shlykov V.V. (2001). *What Ruined the Soviet Union? General Staff and Economy*] // *Военный вестник МФИТ*. № 8–9.
- Шубин А.В. (2001). *От застоя к реформам. СССР в 1917–1985 гг.* [Shubin A.V. (2001). *From Stagnation to Reform. USSR in 1917–1985*]. — М.: РОССПЭН.
- Экономическая история СССР: очерки.* (2007). [Economic History of the USSR: Essays. (2007)]. — М.: ИНФРА-М.

Ермолов Арсений Юрьевич

fhctybyq@mail.ru

Arseniy Ermolov

*Ph.D. (History), Senior Researcher at the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
fhctybyq@mail.ru*

THE VIEWS OF MODERN RUSSIAN SCIENTISTS ON THE ECONOMIC PROBLEMS OF THE LATE USSR

Abstract. In this report, the author describes the views of modern Russian historians and economists on the economic problems of the late USSR. Like modern foreign researchers, Russian scientists have proposed a number of their own interpretations of the economic problems of the late USSR, which in some ways overlap, and in some ways contradict each other. All this is influenced by memories of their own involvement in the events of the past or by the trauma of the collapse of the USSR, or unexpected for many political and economic transformations, which has not been cured in Soviet generations. In the latter case, scientific works can serve not only the search for truth, but also self-justification. Many authors have a strongly expressed ideological position that clearly affects their research. Nevertheless, useful ideas can be found in every study. Their study helps to identify “cognitive structures” that form explanations of past events. The second part of the article examines the views of economists, both within the mainstream and on the periphery of the scientific community.

Keywords: *Economic history of the USSR, collapse of the USSR, planned economy, socialism, market reforms, institutions, elites, bureaucracy.*

JEL: P2, P20, P21, P27, P3.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

П.А. Ореховский

д.э.н., проф., гл.н.с., Институт экономики РАН (Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ ПОЗДНЕГО СССР: НОВЫЙ ПЛЮРАЛИЗМ

(О книгах Николая Митрохина и манифесте «Кристалл роста. К русскому экономическому чуду»)

Аннотация. Работа посвящена характеристике двух недавних работ по экономической истории СССР, использующих принципиально разный подход к описанию советской реальности. В двухтомнике Н. Митрохина используются интервью, биографии представителей советской элиты, мемуары. В целом его анализ опирается на экономическую социологию и основывается на гипотезе о рациональности поведения советских руководителей, заинтересованных в росте и процветании своих отраслей и СССР в целом. В совместной работе А. Галушки, А. Ниязметова, М. Окулова вводится неявная гипотеза о некомпетентности и доминировании частных, индивидуальных интересов советских руководителей. Формально ими используется институциональный анализ, однако выделенные в книге модели отождествляются с отдельными историческими периодами в жизни России и СССР и являются несопоставимыми. Каждая из рассматриваемых работ представляет большой интерес, а вместе они характеризуют тренд на продолжение фрагментации современной экономической истории.

Ключевые слова: *дискурсы, поздний СССР, мейнстрим, плюрализм, институты, биографический анализ, экономические модели.*

JEL: N00, N01, N14

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_174_183

© П.А. Ореховский, 2023

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2023

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Ореховский П.А. Экономическая история позднего СССР: Новый плюрализм (О книгах Николая Митрохина и манифесте «Кристалл роста. К русскому экономическому чуду») // Вопросы теоретической экономики. № 2. 2023. С. 174–183. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_174_183.*

FOR CITATION: *Orekhovskiy P. Economic History of the Later USSR: New Pluralism (About the Books of Nikolai Mitrokhin and the Manifesto «The Crystal of Growth. Toward the Russian Economic Miracle»)// Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. No. 2. 2023. Pp. 174–183. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_2_174_183.*

Официальная версия экономической истории СССР второй половины XX в., сложившаяся где-то к концу 1990-х гг., в основном базируется на работах Е.Т. Гайдара [Гайдар, 2005; 2012]. В упрощённом виде она сводится к факторам месторождений нефти и газа, открытым в Сибири в 1960-е гг., высоким ценам на нефть в 1970-е гг., связанным с военным столкновением Израиля и арабского мира, последующим падением цен на углеводороды как мезью США и Саудовской Аравии за советское вторжение в Афганистан в 1979 г., безграмотной экономической политике КПСС и, как следствие, закономерной экономической катастрофе. Респектабельность этой истории основана, с одной стороны, на объяснении относительно высоких темпов роста в 1960-х гг. увеличением добычи сырья,

с другой — убеждённой в порочности политической системы советского социализма и его институтов. Последнее очень хорошо ложилось в логику прогрессистского дискурса авторитетных зарубежных институционалистов (например: [Норт, Уоллис, Вайнгаст, 2011; Аджемоглу, Робинсон, 2013]), что, в свою очередь, позволяло отечественным историкам и экономистам комфортно вписываться в общий мейнстрим.

По-видимому, такая жёсткая и однозначная интерпретация советской экономической истории стала постепенно меняться после 2014 г., хотя реструктуризация научного поля историков и экономистов шла в очень разных направлениях. Причём нельзя сказать, что работ, посвящённых апологетике экономического развития СССР и рассказывающих другую, «несырьевую» политико-экономическую историю, стало существенно больше. Как нельзя сказать и то, что прежний мейнстрим экономической истории стал неактуален — так, в предыдущем номере нашего журнала в рецензии на книгу известного российского историка Дмитрия Травина приводится большой обзор как российских, так и зарубежных работ, использующих прежний институциональный дискурс [Заостровцев, 2023]. Но сравнительно недавно уже появились монографии, претендующие на другой уровень анализа, использующие альтернативные подходы к изучению предмета.

Первая такая работа — эта двухтомник Николая Митрохина «Очерки советской экономической политики в 1985–1989 годах», выпущенная издательством «Новое литературное обозрение» в 2023 г.¹ Автор очень правильно помещает предъявление своего политического кредо ближе к концу повествования: «На наш взгляд, распад СССР и крушение коммунистической диктатуры были безусловным благом для населения этой страны, а сохранение этой диктатуры, не желавшей даже обеспечить свободный выезд граждан, не говоря уже о современном уровне питания, снабжения и социальных благ, — злом» (Митрохин, т. 2. С. 514). Напиши он это в предисловии или в первой главе первого тома своей работы, полагаю, её востребованность современным российским читателем резко снизилась бы.

Большим достоинством работы Н. Митрохина является социологический анализ советских элит, включающий в себя характеристику биографических обстоятельств основных исторических персонажей. Экономисты, которые рассматривают историю под углом эволюции институтов, к сожалению, зачастую игнорируют «личный фактор»; в результате их история сводится к описанию механизма функционирования той или иной модели. Собственно, у автора тоже есть такая модель — это «экономика согласований», в связи с которой Митрохин ссылается на список отечественных исследователей: А. Леденеву, С. Кордонского, В. Широнина, В. Найшуля, подчёркивая: «однако автор этой книги пришёл к данной терминологии самостоятельно» (Митрохин, т. 1. С. 163). С точки зрения экономиста, здесь коллеге Митрохину стоило бы расширить свой кругозор и, как минимум, ознакомиться с работами М. Олсона, посвящённым механизму работы «малых групп» и «институциональному склерозу» [Олсон, 1995; 2013], не говоря уже о других исследователях, занимавшихся проблемой общественного выбора. Вероятно, это могло бы поколебать его взгляды на политико-экономическую природу «коммунистической диктатуры», а заодно внести ненужные сомнения в прогрессивность и эффективность механизма «либеральной демократии». К счастью для душевного покоя автора, он успешно избегает подобной рефлексии и погружений в теоретические глубины.

Анализ биографий коммунистической элиты 1960-х гг., представленный Митрохиным, показывает, почему официальный автор «косыгинской реформы» Е. Либерман не был привлечён к разработке документов по её реализации, какова была роль «днепропетровской группы», как шла борьба «аграрного», «машиностроительного», «оборонного» лобби, каковы были роли работников ЦК КПСС и руководителей отраслевых министерств. При

¹ [Митрохин, 2023]. Далее ссылки на эту работу будут приводиться в круглых скобках с указанием автора, тома и страницы.

этом Н. Митрохин невзначай, не задумываясь, развенчивает один из советских мифов об эксплуататорской обуржуазившейся «коммунистической номенклатуре»: «Работа в аппарате ЦК КПСС в $\frac{3}{4}$ случаев не была пожизненной синекурой. Притом что основная масса его рядовых сотрудников приходила туда на работу в возрасте до 40 лет, средний срок работы сотрудника в аппарате ЦК КПСС укладывался в 10-летний период. Кто-то работал в аппарате ЦК КПСС год-два, будучи взят в него на фактическую стажировку, для того чтобы быть позже назначенным на высокую позицию в своём регионе, кто-то просто не соответствовал возложенным ожиданиям.

Таких, не оправдавших надежд, аппарат ЦК КПСС пристраивал в небольшие подшефные организации (например, в редакцию второстепенного журнала или руководство крупного строительного главка) на должности первых замов или руководителей — организационный опыт у них для этого был... кто всё же соответствовал требованиям... де-факто признавались чиновниками высшей квалификации, годными к замещению многочисленных вакансий в примерно четвёртом эшелоне номенклатуры общесоюзного уровня. Это могла быть должность начальника управления в небольшом министерстве или второго секретаря глубоко провинциального обкома. Другая значительная группа работала существенно дольше, но через девять лет вставал вопрос — оставлять ли их в аппарате бессрочно, в качестве «аппаратных зубров» и учителей новичков или всё-таки их репутация не столь безупречна...» (Митрохин, т. 1. С. 166). Такое описание бесконечно далеко от вариантов, при которых работники ЦК КПСС представляются деятелями, похожими на современных российских капиталистических олигархов, ворочающих миллиардами долларов, влияющих на назначение министров, мэров и губернаторов, отдыхающих на огромных океанских яхтах... Конечно, вопрос о качестве механизмов рекрутирования этих номенклатурщиков «коммунистической диктатурой» остаётся открытым, но тот же вопрос возникает и в отношении нынешних механизмов формирования элиты; причём не только российской, но и западной.

Точно так же, невзначай, Митрохин развенчивает другой политический миф: о связи конца «косыгинских реформ» с чехословацкими событиями 1968 г. По мнению автора, причины были чисто экономическими: «28 ноября 1969 г. на специально организованном Политбюро в Кремле совещании первых секретарей региональных комитетов партии, председателей республиканских правительств и председателей облисполкомов Брежнев поставил вопрос о серьёзных нарушениях в расходовании государственных средств не по назначению. В первую очередь это касалось строительства административных, спортивных, культурных и развлекательных зданий, которые возводились на средства предприятий вопреки ранее утверждённому плану. Речь шла о гигантских объёмах незапланированного строительства: 1 800 административных зданий, 834 дворца культуры, 380 стадионов, 29 цирков, огромный комплекс бань в Алма-Ате, шикарный ресторан, возведённый в море, в 300 метрах от берега в Баку. Фактически это совещание, выразившее невысказанный упрёк системе государственной власти от лица партийной (поскольку именно система государственных органов была инициатором многих этихстроек), означало конец «косыгинских реформ»» (Там же. С. 126).

К сожалению, несмотря на правильный вывод об основных причинах неудач реформ 1965 г. (и, забегая вперёд, более поздних попыток реформирования), Митрохин повторяет мейнстримную риторику о невозможности сочетания «плановой» и «рыночной» экономики. В этом дискурсе предоставление самостоятельности советским предприятиям и объединениям вело к тому, что руководители сразу начинали тратить средства на соцкультбыт и срывать производственные планы, что приводило к негативным последствиям: «Стало ясно, что происходит перекачка средств из централизованной системы производства..., управляемой кланами партийных чиновников и верхушкой военно-промышленного комплекса, в невоенные сектора экономики (которыми... распорядился Совет министров СССР), в распоряжение местных властей и в конце концов в частный сектор и частные руки.

Подобная ситуация в свою очередь должна была вызывать массу вопросов у лиц, принимающих решение в рамках коллективной диктатуры, Политбюро и особенно его ядра... Они прямо теряли контролируемые средства и, стало быть, часть власти» (Там же. С. 152).

Кажется, автор тщательно проанализировал поведение советских хозяйственников и сейчас перейдёт к естественному выводу из представленного им же большого исторического материала — советские предприятия не были экономическими агентами, они не были «фирмами» в экономическом смысле этого слова. Строительство «административных зданий»², жилья, стадионов и других непроизводственных объектов, не приносящих прибыль, — это задачи государства, и советские предприятия, объединения и министерства как раз и были такими квазигосударствами [Ореховский, 2022]. Между такими акторами не могло быть экономической конкуренции: банкротство градообразующего предприятия означало одновременно упадок города. Последнее было невозможно в рамках коммунистической идеологии. Поэтому необходимой предпосылкой экономического реформирования была передача непроизводственных фондов местным властям — Советам, рай- и горисполкомам, а заодно и переформатирование налогово-бюджетной системы. Такие перемены тоже привели бы к перераспределению власти между Политбюро и местными органами, но, по крайней мере, риторика о расширении прав руководителей предприятий и необходимости ориентации на прибыль приобрела бы смысл. К сожалению, Н. Митрохин остаётся полностью в рамках антисоветского мейнстрима, воспроизводя набившую оскомину аргументацию о невозможности сочетания плана и рынка, возвращаясь к тезису российской белой эмиграции 1920-х гг. — советская экономика была обречена.

С другой стороны, рассматриваемая работа во многом основывается на мемуарах, дневниковых записях и интервью, взятых в разное время у различных советских чиновников как самим автором, так и его коллегами. Специфика такой работы заключается в чувстве эмпатии, которое необходимо интервьюеру. Приводимые в книге высказывания главных героев советской эпохи свидетельствуют о том, что коммунистические начальники знали и понимали многое из происходящего. Так, характерны оценки импорта фуражного зерна, который наращивался и в 1970-е, и в 1980-е гг.: «сотрудник Госплана СССР Леонид Гребнев... пришёл к выводам, что если бы схема закупки мясопродуктов на Западе была реализована, то СССР мог бы продавать за рубеж зерно, которое не надо было бы тратить на экономически неэффективный откорм скота. Туда же за рубеж пошли бы и минеральные удобрения, не нужные в таких количествах для выращивания злаковых. Это в значительной мере окупило бы затраты на покупку мяса. Как и сокращение капитальных инвестиций и различных форм дофинансирования убыточных сегментов сельского хозяйства, а также отказ от траты валюты на закупку 20% (от потребляемого) зерна, добавим мы от себя» (Митрохин, т. 2. С. 73). Осуществлению этой вполне рациональной меры мешало «аграрное лобби», лидером которого во второй половине 1970-х гг. становится М.С. Горбачев³. А заодно, как отмечает автор: «войну с бюджетом Горбачев начал с первых месяцев своего правления. Помимо антиалкогольной кампании и масштабных инвестиций в НТР, он сохранял уверенное нежелание пойти на повышение цен на продукты питания и потребительские товары, которое было согласовано на высшем уровне ещё в 1980 г.

Согласно помощнику Горбачёва Милосердову, под напором Госплана, Госкомцен и Минфина очередная попытка повышения цен была согласована Политбюро уже летом 1985 г. Тогда было принято постановление о концепции повышения розничных цен на

² Зачастую в этих зданиях не менее половины отводилось для «встроенных» и «пристроенных» помещений, в которых располагались организации торговли, общепита, бытового обслуживания населения.

³ «Вместо скоропостижно скончавшегося 17 июня 1978 г. политического тяжеловеса, 60-летнего Фёдора Кулакова, был избран его протеже – 46-летний Михаил Горбачёв... Насколько можно понять из мемуаров Горбачёва, фактически его поставили на должность секретаря ЦК, чтобы он от лица Брежнева и всего «аграрного лобби» сохранял долю отрасли в общенациональном бюджете» (Митрохин, т. 2. С. 78).

продукты питания, которое Генеральный секретарь должен был публично объявить в августе... Горбачев этого не сделал под предлогом существования некоторого количества писем снизу с протестами против подобных возможных мер. Таким образом была провалена очередная попытка резко сократить количество ввозимого зерна, а значит, и расход валюты, за счёт которой зерно закупалось» (Там же. С. 482–483).

Отмечу, что, пожалуй, некоторый негатив проявляется у Митрохина в оценках деятельности только двух персонажей своей книги — М.С. Горбачева и Н.И. Рыжкова, в остальном ему удаётся сохранять объективистскую уважительную позицию. По мере чтения двух томов его «Очерков...» всё сильнее возникает ощущение диссонанса — если в руководстве СССР было такое большое количество умных и компетентных людей, почему же они не смогли реализовать свои собственные решения? Причём речь не о таких «общих направлениях», как ускорение НТП или снижение энергоёмкости ВВП, но о простых «единоразовых» вещах, вроде описанного выше согласованного и закреплённого решением Политбюро повышения цен на потребительские товары? Другим таким примером, который проходит у автора через все два тома, является отмена «хрущёвского» решения о запрете производственных кооперативов и артелей, ремесленничества (в том числе в сфере ремонта и общепита), сокращении площадей приусадебных участков у колхозников. Как показывает Митрохин, и Косыгин, и Андропов, и большое количество других деятелей первого ранга говорили о необходимости такой отмены, возрождении «малого предпринимательства» и крестьянства в СССР. Но ничего так и не было сделано вплоть до горбачёвских реформ (отдельный вопрос, какой механизм развития кооперации реализовался при Горбачёве...). Всё это как-то противоречит той высокой оценке интеллекта и морально-волевых качеств советской элиты, которую невольно начинаешь принимать для себя вслед за уважительными описаниями автора. Неявно подразумевается, что Горбачев или Брежнев могли полностью проигнорировать коллективное мнение Политбюро, ничем не отличаясь в полноте политической власти от И.В. Сталина.

Сильной стороной работы Н. Митрохина является то, что он «идёт вслед за материалом», а не пытается выстроить последний в соответствии со своей моделью истории. В антисоветском ретроспективном дискурсе, например, принято изображать подпольных дельцов советской эпохи не банальными ворами, а настоящими либералами, новаторами, которые заботились о благе народа, в то время как неповоротливая бюрократическая машина и тоталитарные органы внутренних дел всячески мешали насыщению потребительского рынка. Таков, например, пафос популярного отечественного сериала «Дело гастронома №1», оказавшего (и оказывающего) большое влияние на восприятие современными российскими гражданами советской жизни. А вот описание той же коллизии столичной торговли Митрохиным: «...первое открытое столкновение Андропова и Горбачева с этой системой датируется летом 1982 г., когда Секретариат ЦК КПСС решал вопрос о преодолении кризиса со свежими фруктами и овощами в Москве. По словам Горбачева, продукты были поставлены в город, однако московская торговля отказалась их принимать. В результате фактическим руководителям страны пришлось решать эту проблему не обычным закулисным давлением на первого секретаря МГК КПСС, члена Политбюро и одного из конкурентов Андропова в борьбе за пост Генерального секретаря Виктора Гришина, а прямым нажимом Горбачева на московский горисполком и торгующие организации в обход главного московского начальника. Против Гришина косвенно выдвигались обвинения в недееспособности, а само по себе дело могло привести и к появлению уголовных обвинений в его адрес. Во всяком случае, по словам бывшего адвоката директора “Елисеевского” Соколова, у его клиента были получены показания на Гришина и Трегубова в обмен на обещание небольшого срока заключения. Однако в итоге Трегубов получил на том же процессе 15 лет, Гришин не пострадал, а Соколов в декабре 1984 г. был приговорён к расстрелу» (Там же. С. 289–290).

Легко себе представить реакцию советских граждан на поведение работников торговли, отказывающихся брать свежие фрукты и продающих «старые запасы»... Или вот еще: «В Ленинграде осенью 1983 г. был арестован Капитон Кузнецов — начальник Ленплодоовощторга. Он внедрил технологию превращения традиционно продаваемых советской торговлей незрелых зелёных бананов в жёлтые с помощью обработки паром. В процессе они добирали от пара 15–20% веса, что и было его (и его подельников) прибылью при продажах» (Там же. С. 291). В свете этого светлый облик советских «деловых людей», которые вели борьбу с «коммунистической диктатурой», как-то сильно блекнет, явно расходясь с их современными кинематографическими портретами.

Конечно, в такой большой работе не обошлось и без «ляпов». Профессиональным историкам ещё предстоит сделать оценку достоверности и точности источников, используемых Н. Митрохиным. Учитывая специфику такого жанра, как мемуары, отсутствие такого источниковедческого анализа у автора, конечно, следует рассматривать как недостаток. Хотя экономисту, конечно, бросается в глаза совсем другое, например: «"Атоммаш" — ключевое слово в энергетической политике 1970-х... "Атоммаш", построенный в г. Волгодонск (рядом с Волгоградом), входил в число пяти-шести важнейших строек 1970-х гг.» (Там же. С. 193). О важности строек и тем более — «ключевом слове в энергетической политике» можно спорить, но бесспорно то, что Волгодонск находится в Ростовской области, на берегу Цимлянского водохранилища на реке Дон, и от Волгограда отстоит примерно на 300 км. Собственно, примерно такой «клюквы» и ожидаешь при чтении работы ученика Ю. Афанасьева, проживающего в ФРГ, но надо отдать должное Н. Митрохину — грубые ошибки у него встречаются редко. Важно, конечно, их исключить в дальнейших изданиях этого труда — очень хочется, чтобы он был замечен и экономистами, и историками. На мой взгляд, эта работа является пионерной, привлечён и обработан огромный исторический материал; оба тома заслуживают самой высокой оценки.

Переходя к второй работе, где тоже представлена широкая перспектива экономической истории СССР 1950–1980-х гг.⁴, следует подчеркнуть её пересечение с работой Н. Митрохина в одном из самых «тёмных» мест: это жупелы «сталинистов» и «прогрессистов», которые ни в коем случае нельзя принимать за реальную политическую ориентацию. В первом томе работы Митрохина есть глава под названием «"Сталинист" Шелепин как союзник Косыгина в экономической реформе и "рыночник"». В ретроспективе оказывается, что взгляды «сталинистов» очень напоминают позиции Дэн Сяопина, причём в своём прагматическом отношении к рынку они были намного прогрессивнее так называемых «прогрессистов» (сторонников развития товарно-денежных отношений). И наоборот, в интереснейших разделах, посвящённых Р. Косолапову и истории «банды четырёх», Н. Митрохин называет этих персонажей «прогрессистами», хотя те меры, с помощью которых Р. Косолапов предлагал увязать оплату и производительность труда, очень напоминают реально «сталинистские». Думается, что здесь Н. Митрохин некритически воспринял те ярлыки, с помощью которых коммунисты пытались шельмовать оппонентов, находившихся в их же рядах.

Авторы «Кристалла роста...» как раз отталкиваются от «сталинистской» модели советской экономики 1929–1955 гг., характеризуя её как «модель опережения»: «Основа модели заключается в опережающем развитии предложения — создании новых и модернизации существующих отраслей и производств, что, в свою очередь, ведёт к увеличению доходов и внутреннего спроса. То есть в этой модели предложение опережает и определяет спрос, а не наоборот.

Ядром модели опережения является новая индустриализация — по сути своей, организуемый государством перевод экономики в новый технологический уклад. Отправным фактором оценки потенциала создания новых отраслей и производств, а также опережающего создания базовой инфраструктуры (прежде всего — электрификации) является целе-

⁴ [Галушка, Ниязметов, Окулов, 2021]. Далее ссылки на эту работу будут приводиться в круглых скобках как (Кристалл роста...) с указанием страницы.

направленное изучение и достоверная оценка имеющихся естественных производительных сил: природных ресурсов и источников энергии» (*Кристалл роста...* С. 22).

Очевидно, что, в отличие от Н. Митрохина, авторы осмысливают историю в рамках смены институциональных моделей. Таких моделей применительно к России они выделяют шесть: модель спроса (1885–1913), модель восстановления (1921–1928), модель опережения (1929–1955), модель затухания (1956–1991), модель трансформации (1992–1998), модель сырьевая (1999–2019). Это простой риторический приём: берётся какой-либо исторический период, ему присваивается наименование «модель», а рядом ставится та или иная метафора. Историк, возможно, предпочёл бы рядом с историческим периодом поставить имя того или иного государственного деятеля, а экономист — сочетание имени такого деятеля и стадии эволюции («стольпинская» или «сталинская» модернизация, «брежневский» застой, ельцинский «переходный период» и т.д.). Обычно под «моделью» понимается некий объект, помещаемый между исследователем и «реальностью», который позволяет лучше понять механизм функционирования последней, чем при непосредственном наблюдении. Здесь же неявно применяется авторская интерпретация этого термина, причём характерно то, что применяются разные основания классификации, делая указанные шесть моделей, в общем-то, несопоставимыми. Так, «модель спроса», видимо, может быть сопоставлена с «моделью опережения [предложения над спросом]», но модели «восстановления», «затухания», «трансформации» и «сырьевая» представляют, строго говоря, отдельные сущности, несопоставимые между собой. Но авторы, конечно же, занимаются именно сопоставлением, где критерием являются темпы экономического роста, по которым «модель опережения» выигрывает «за явным преимуществом».

В рамках сравнительно небольшой рецензии нет возможности останавливаться на всех теоретических новшествах «Кристалла роста...». Учитывая временные рамки работы Н. Митрохина, остановлюсь только на «модели затухания». Собственно, именно эта модель рассматривается авторами в главе 9 (Там же. С. 205–238), которая носит характерное название «Ликвидация». В первом разделе авторы говорят о чехарде укрупнений – разукрупнений – реорганизации министерств, которые в результате стали хуже работать, сворачивании 20 крупнейших проектов, резко затормозивших освоение российского Севера, а заодно о начале авантюры по освоению целины. Они не останавливаются на анализе мотивов поведения Н.С. Хрущева (собственно, последний вообще не называется по имени, авторы обходятся эвфемизмом «Глава государства»). Поэтому решения, которые начинают ликвидацию «модели опережения», появляются спонтанно, высказываются из «главы государства», как чёрт из табакерки. Однако логично предположить, что мероприятия по реорганизации министерств затевались для того, чтобы лишить власти политических противников Хрущева, сворачивание северных проектов — для высвобождения средств, перераспределяемых в первую очередь в советские республики для подкупа национальных элит. В свою очередь, если принять такую гипотезу в качестве правдоподобной, встаёт вопрос о том, насколько жизнеспособной была «опережающая модель» в условиях транзита политической власти? И не являются ли политические издержки, которые, по сути, сорвали выполнение плана первой пятилетки и существенно затормозили выполнение второй, внутренне присутствующими этой «модели»?

В разделе 9.2. «Ликвидация эффективности» речь идёт об ослаблении стимулирования: решениях об увеличении заработной платы (и пенсий) для низкодоходных (и низкопроизводительных) слоёв трудящихся, и снижении оплаты труда высокодоходных, прежде всего относительно малочисленного слоя интеллигенции. Учитывая отсутствие рынка труда и общего механизма объективной оценки, основанной на предельной производительности, речь идёт о резком снижении уровня социальной дифференциации. Здесь в усиление тезисов авторов о переходе к «уравниловке» следовало бы добавить о внедрении в СССР методов поточного жилищного строительства и административном распределении жилья «нуждающимся», без учёта их реального трудового вклада... Раньше, по-видимому, это не позволяла сделать «опережающая модель»? Авторы об этом умалчивают.

Важнейшим тезисом данного раздела является следующая оценка: «15 августа 1956 г. выходит Постановление Правительства №1124 “Об изменении порядка пересмотра норм выработки”. Документ отменяет проводившееся ранее каждый год целевое и фронтальное повышение норм выработки по всей экономике. Именно то повышение, которое члены Правительства предлагали определить в учебнике экономики как один из основополагающих принципов организации экономической системы.

Администрациям предприятий теперь предлагается самостоятельно разрабатывать самим себе годовые календарные планы пересмотра норм выработки. При этом не ставится вопрос, в чём же будет мотив предприятий разрабатывать самим себе напряжённые задания по повышению эффективности, постоянно искать пути её повышения, снижать затраты времени на выпуск единицы продукции.

Григорий Алексеевич Явлинский, исследующий последствия решения об отмене целевого, фронтального повышения норм выработки, приходит к выводу, что данное решение становится “началом конца” и “смертным приговором системе” — [выделено авторами — П.О.]» (Там же. С. 211).

Ну, понятно, раз сам Явлинский сказал... Если же абстрагироваться от такого авторитетного аргумента, то стоит вспомнить о том, что первичная индустриализация и период послевоенного восстановления СССР закончены, производительность труда в большей степени зависит не от интенсивности индивидуальных усилий и мастерства работника как в XIX в., а в соблюдении технологических регламентов при обслуживании машин и производственных линий. И в СССР, и на Западе происходит постепенный отказ от сдельной формы оплаты и переход к повременно-премиальной. А стимулом для «напряжённого задания по повышению эффективности» для предприятий как раз и являются планы производства продукции, непосредственно увязанные с численностью работников — плановые объёмы выпуска-то постоянно пересматривались. Руководству же министерств и предприятий вроде бы виднее, на каких участках уместнее применять сдельную, а на каких — повременно-премиальную оплату труда.

Раздел 9.3. «Ликвидация приусадебных хозяйств», как и Раздел 9.4. «Ликвидация артелей» посвящены уже упоминавшемуся выше сюжету. Разделяя негативные оценки последствий этих мероприятий вместе с Н. Митрохиным, А. Косыгиным, Ю. Андроповым и авторами «Кристалла роста», остаётся повторить ранее заданный вопрос — что мешало коммунистическим руководителям отменить эти хрущёвские произвольные решения? Или руководители СССР сознательно перешли к реализации «модели затухания» с целью разрушения первого в мире государства рабочих и крестьян?

Разделы 9.6. «Ликвидация планирования», 9.7. «Ликвидация высоких темпов роста», 9.8. «Ликвидация двух контуров денег и переводного рубля» не оставляют у читателя сомнений — советская элита сознательно вела дело к разрушению «коммунистической диктатуры» по Н. Митрохину. Странно, что последний в своём двухтомнике ни разу не процитировал «Кристалл роста...», учитывая полученные авторами сенсационные результаты.

Уровень аргументации, конечно, несколько смущает. Вот, например, как авторы описывают причины провала авантюры академика В.М. Глушкова, ссылаясь на первоисточник: «Попытки академика В. М. Глушкова, направленные на технологический прорыв в данной сфере, разбиваются об утрату системой управления способности к реализации проектов такого масштаба, доминированием к тому времени частных и ведомственных интересов в системе государственного управления. Сам Виктор Михайлович пишет: “Гарбузов (Министр финансов 1960–1985 годы. — Прим. авторов) сказал Косыгину, что Госкомупр (Государственный комитет по совершенствованию управления.— Прим. авторов) — планируемая головная организация ОГАС — станет организацией, с помощью которой <высшее руководство> будет контролировать, правильно ли Косыгин и Совет Министров в целом управляет экономикой, и этим настроил Косыгина против нас”». Ужасны министры финансов России во все времена!

А вот как проблемы с информацией, существовавшие в Госплане, описывает Н. Митрохин: «главный специалист Госплана и аппарата Совета министров СССР по вычислительной технике, который, собственно, и формировал финальные версии народно-хозяйственного баланса страны и отвечал за оперативные справки по экономике, признаёт, что не обладал информацией о ситуации в ВПК [Речь идёт о выдающемся советском экономисте В.Н. Коссове и его воспоминаниях — П.О.]. Хотя и в Госплане, и в Совете министров были подразделения, занятые планированием ВПК и отвечавшие за реализацию принятых программ, они никак не обменивались информацией с руководством ведомств и лишь присылали заявки на требуемые ресурсы...

Вторым существенным аспектом сокрытия информации было обезличивание на «макроуровне» конкретных видов продукции под общими «отраслевыми» названиями, своеобразным бюрократическим сленгом...

Это в значительной мере происходило потому, что номенклатура производимой в СССР продукции, а следовательно, имеющихся ресурсов была широка и постоянно расширялась... Любая унификация этих данных неизбежно вела к обобщениям. На уровне создателей электронных баз и систем учёта могло обсуждаться только, каков мог быть масштаб обобщения для каждого ведомства.

Госплан, например, вручную разрабатывал 500 пятилетних планов получения и распределения продукции («балансов») и 2 000 годовых «балансов». Его «компьютерная» служба (Главный вычислительный центр (ГВЦ)) делала такие балансы только по стоимостным показателям для 18 отраслей и по «натурально-стоимостному» показателю для 260 видов производства. Фактически, как пишет сотрудник ГВЦ [ныне — профессор НИУ ВШЭ Л.С. Гребнев — П.О.], работавший с 1970 г., автоматизирован был только ввод и вывод информации на бумажных носителях, а не сами расчёты. По его мнению, ГВЦ был «потёмкинской деревней», работающей в режиме машинописного бюро, а не центра автоматической обработки информации.

Академик Виктор Глушков, лоббирующий проект универсальной компьютерной системы АСУ, утверждал, что его институт может работать с 1 200 показателями, однако заполненные матрицы расчётов такого масштаба так сотрудникам Госплана и не показал» (Митрохин, т. 1. С. 211–213).

Таким образом, реальность модели затухания и реальность очерков советской экономической политики различаются принципиально. Делать выводы остаётся читателям. При этом есть ещё глава 10 «Кристаллизация», где авторы предлагают свои рецепты к возрождению «экономики опережения» в современных российских условиях, но поскольку их реализуемость и ожидаемый эффект явно выходит за рамки предмета данной рецензии, останавливаться на их характеристике я здесь не буду.

Остаётся лишь отметить, что авторы «Кристалла роста...» Александр Галушка, Артур Ниязметов и Максим Окулов награждены почётной грамотой Общественной палаты Российской Федерации «за большой личный вклад в формирование значимых инициатив в сфере стратегического развития страны, сохранение исторической памяти и развитие общественной дискуссии о долгосрочных приоритетах и практических механизмах социально-экономического роста», а также получили массу комплиментарных отзывов от таких уважаемых людей, как Н.С. Михалков, В.А. Фадеев, И.О. Щеголев, А.В. Журавский, С.А. Вахруков, М.Ю. Алексеев, С.Ю. Глазьев, Д.А. Зайцев, А.М. Осипов, Б.С. Алёшин, А.А. Проханов, А.С. Бобровский, А.Г. Дугин, А.О. Безруков, Н.А. Нарочницкая. Таких рекомендаций, несомненно, достаточно, чтобы внимательно изучить «Кристалл роста...», в сущности, книга не нуждается в дополнительной рекламе.

Напротив, насколько я могу судить, книга Н. Митрохина пока не отмечена ни грамотами, ни особым вниманием. Боюсь, ей не суждены радужные перспективы. Однако я всё же очень рекомендую её достать и прочитать. И, возможно, вопрос о корректности модели «экономики опережения» после прочтения работы Митрохина снимется сам собой.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

- Аджемоглу Д., Робинсон Дж. (2013). *Экономические истоки диктатуры и демократии* [Acemoglu D. Robinson J. (2013). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*]. — М.: ИД ВШЭ.
- Гайдар Е.Т. (2005). *Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории* [Gaidar E.T. (2005). *For a Long Time. Russia in the World: Essays on Economic History*]. — М.: Дело.
- Гайдар Е.Т. (2012). *Гибель империи. Уроки для современной России* [Gaidar E.T. (2012). *The Death of an Empire. Lessons for Modern Russia*]. — М.: Астрель: CORPUS.
- Галушка А., Ниязметов А., Окулов М. (2021). *Кристалл роста к русскому экономическому чуду* [Galushka A., Niyazmetov A., Okulov M. (2021). *Growth Crystal to the Russian Economic Miracle*]. — М.: Наше завтра.
- Заостровцев А.П. (2023). Постигающие историю: обзор концепций развития (о книге Д.Я. Травина «Как государство богатеет... Путеводитель по исторической социологии») [Zaostrovtshev A.P. (2023). *Those Who Comprehend History: A Review of Development Concepts (On D.Ya. Travin's Book "How the State Gets Rich ... A Guide to Historical Sociology")*] // *Вопросы теоретической экономики*. №1. С. 142–155. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2023_1_142_155.
- Митрохин Н. (2023). *Очерки советской экономической политики в 1965–1989 годах. Т. 1, 2.* [Mitrokhin N. (2023). *Essays on Soviet Economic Policy in 1965–1989. — Vol. 1, 2.*] — М.: Новое литературное обозрение.
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. (2011). *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества* [North D., Wallis D., Weingast B. (2011). *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting the Written History of Mankind*]. — М.: Изд-во Института Гайдара.
- Олсон М. (2013). *Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и институциональный склероз* [Olson M. (2013). *The Rise and Fall of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Institutional Sclerosis*]. — М.: Новое издательство.
- Олсон М. (1995). *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп* [Olson M. (1995). *The Logic of Collective Action. Public Goods and Group Theory*]. — М.: Фонд экономической инициативы (ФЭИ).
- Ореховский П.А. (2022). Советские корпорации: «прокляты и забыты»? (границы современного авторитетного экономического дискурса) [Orekhovskiy P. (2022). *Soviet Corporations: «Damned and Forgotten»? (Limits of Modern Authoritative Economic Discourse)*] // *Вестник Института экономики*. №3. С. 7–31. DOI: 10.52180/2073-6487_2022_3_7_31.

Ореховский Петр Александрович

orekhovskypa@mail.ru

Petr Orekhovsky

doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow.

orekhovskypa@mail.ru

ECONOMIC HISTORY OF THE LATER USSR: NEW PLURALISM (ABOUT THE BOOKS OF NIKOLAI MITROKHIN AND THE MANIFESTO «THE CRYSTAL OF GROWTH. TOWARD THE RUSSIAN ECONOMIC MIRACLE»)

Abstract. The work is devoted to the characterization of two recent works on the economic history of the USSR, which use a fundamentally different approach to describing the Soviet reality. N. Mitrokhin's two-volume edition uses interviews, biographies of representatives of the Soviet elite, and memoirs. In general, his analysis is based on economic sociology and is based on the hypothesis of the rationality of the behavior of Soviet leaders interested in the growth and prosperity of their industries and the USSR as a whole. In the joint work of A. Galushka, A. Niyazmetov, M. Okulov, an implicit hypothesis is introduced about the incompetence and dominance of private, individual interests of Soviet leaders. Formally, they use institutional analysis, but the models identified in the book are identified with individual historical periods in the life of Russia and the USSR and are not comparable. Each of the works under consideration is of great interest, and together they characterize the trend towards continued fragmentation of modern economic history.

Key words: *discourses, late USSR, mainstream, pluralism, institutions, biographical analysis, economic models.*

JEL: N00, N01, N14.