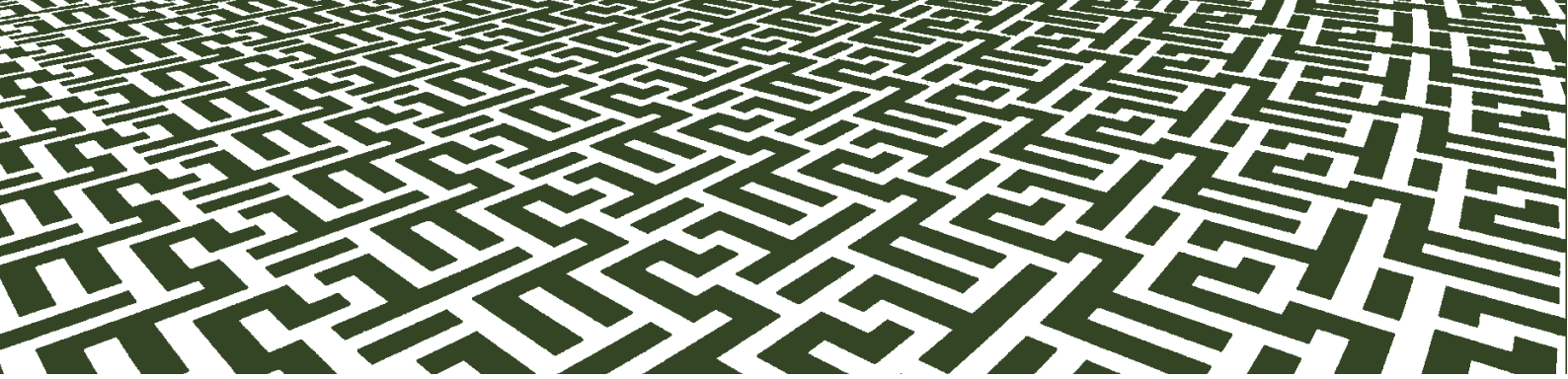


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

№3
2022

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 3/2022

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

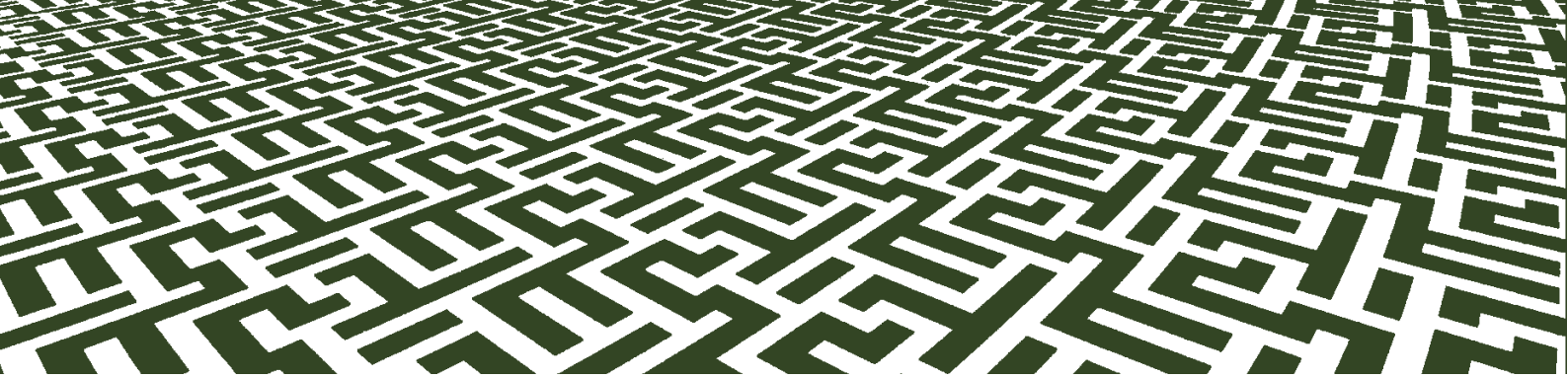
Главный редактор П.А. Ореховский
Отв. секретарь А.И. Волынский

Редакционная коллегия

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

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, 2022



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

THEORETICAL ECONOMICS

- Economic theory
- Methodology of economic science
- From theory to economic policy
- History of thought
- Interdisciplinary studies
- Economic history
- Surveys & reviews

№3
2022

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

MOSCOW

VOPROSY TEORETICHESKOY EKONOMIKI
scientific journal

№ 3/2022

Chief Editor Petr Orekhovsky
Executive Secretary Andrei Volynskii

Editorial board

V.S. Avtonomov

O.I. Anan'in

M.R. Beissinger (USA)

A.E. Varshavskiy

M.I. Voyeikov
Deputy Chief Editor

G.D. Gloveli

R.S. Grinberg

V.E. Dementiev

A.P. Zaostrovtsev
Deputy Chief Editor

L.V. Zelenoborskaya

R.I. Kapelyushnikov

S.G. Kirdina-Chandler

O.B. Koshovets

A.M. Libman (FRG)

V.I. Mayevskiy

N.A. Makasheva
Deputy Chief Editor

V.S. Martyanov

V.U. Muzychuk

R.M. Nureyev

A.N. Oleinik (Canada)

N.M. Pliskevich
Deputy Chief Editor

L.I. Polishchuk

V.M. Polterovich

T.F. Remington (USA)

A.Y. Rubinshtein

M.E. Simon

N.E. Tikhonova

M.Y. Urnov

B.A. Kheyfets

T.V. Chubarova
Deputy Chief Editor

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
© Voprosy teoreticheskoy ekonomiki, 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О.А. Маркова
Определение границ рынков с платформами: как учитывать сетевые экстерналии и эффект переноса? 7

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

В.В. Вольчик
К вопросу о теории и методологии нарративной экономики 31

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.В. Балацкий, Н.А. Екимова
Региональные корпорации развития в России: финиш или рестарт? 47

А.Б. Гусев, М.А. Юревич
Государственная система управления мегапроектами как модель восстановления национального суверенитета 62

Д.А. Ситкевич, И.В. Стародубровская
Кратко- и долгосрочные последствия санкций: опыт Ирана и Югославии 77

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

Г.Д. Гловели, Е.А. Минаева
Формирование концепции мирового хозяйства в германской и российской политэкономии 99

А.В. Галеев, Д.В. Мельник
Протомаржиналистский подход Юлия Жуковского и его истоки 118

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.М. Плискевич
Институциональные рубцы в «пограничных» обществах и эволюция человеческого потенциала (Часть 1: Институциональные рубцы) 130

В.А. Касамара, А.А. Сорокина
Образ государства в представлениях российских предпринимателей 144

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

С.А. Васильев
Аграрные реформы в России в XIX — начале XX веков: политический контекст и технологии реализации. Часть 1. Крестьянская реформа Александра II 157

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

А.П. Заостровцев
Почему загнивает Запад? (о книге Д.А. Коцюбинского «“Новый тоталитаризм” XXI в. Уйдёт ли мода на безопасность и запреты, вернется ли мода на свободу и право?») 173

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

O. Markova
Platform Market Definition: Accounting for Network Effects and Pass-Through Effect 7

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

V. Volchik
To the Issue of the Theory and Methodology of Narrative Economics 31

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

E. Balatsky, N. Ekimova
Regional Development Agencies in Russia: Finish or Restart? 47

A. Gusev, M. Yurevich
The State Management System of Megaprojects As a Model for Restoring Sovereignty 62

D. Sitkevich, I. Starodubrovskaya
Short — and Long-Term Effects of Sanctions: Evidence from Iran and Yugoslavia 77

HISTORY OF THOUGHT

G. Gloveli, E. Minaeva
Formation of the Concept of the World Economy in German and Russian Political Economy 99

A. Galeev, D. Melnik
Yuli Zhukovsky's Proto-Marginalism and Its Origins 118

INTERDISCIPLINARY STUDIES

N. Pliskevich
Institutional Scars in «Frontier» Societies and the Evolution of Human Potential
(Part I. Institutional Scars) 130

V. Kasamara, A. Sorokina
The Image Of The State In The Views Of Russian Entrepreneurs 144

ECONOMIC HISTORY

S. Vasiliev
Agrarian Reforms in Russia in the XIX - Early XX Centuries: Political Context
and Technologies of Implementation. Part 1. The Great Reforms of Alexander I 157

SURVEYS & REVIEWES

A. Zaostrovtsev
Why Is the West Rotting? (About the Book by Daniil Kotsyubinsky "New Totalitarianism"
of the XXI Century. Will the Fashion for Security and Prohibitions Go Away, Will
the Fashion for Freedom and Law Return?) 173

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

О.А. Маркова
ассистент, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, младший научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГРАНИЦ РЫНКОВ С ПЛАТФОРМАМИ: КАК УЧИТЫВАТЬ СЕТЕВЫЕ ЭКСТЕРНАЛИИ И ЭФФЕКТ ПЕРЕНОСА?

Аннотация. В статье предлагается новый операционализированный подход к определению продуктовых границ рынков с трансакционными платформами с «эффектом переноса» — наиболее часто встречающимся типом трансакционных платформ в экономике. При проведении теста гипотетического монополиста в форме анализа критических потерь продаж при расчёте фактических потерь (actual loss) требуется учитывать возникающие сетевые экстерналии. Анализ критических потерь (critical loss) требует учёта коэффициента переноса, если в группу компаний, выступающих гипотетическим монополистом в тесте, входят платформы с «эффектом переноса». Автор предлагает несколько подходов к оценке коэффициента переноса: с помощью фактических и опросных данных, а также теоретического моделирования. Предложенный подход к определению продуктовых границ рынков с трансакционными платформами с «эффектом переноса» использован для определения продуктовых границ рынка агрегаторов средств размещения. Автор показывает, что вне зависимости от выбранного способа расчёта коэффициента переноса указанные в решении ФАС России границы релевантного рынка заужены.

Ключевые слова: *границы рынка, платформы, сетевые экстерналии, эффект переноса.*
JEL: K21, L22, L40.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_7_30.

В последние два десятилетия платформы не только заняли важное место в повседневной жизни жителей развитых и развивающихся стран, но и привлекли внимание регуляторов, в частности антимонопольных органов стран БРИКС [*Avdasheva*, *Korneeva*, 2019] (Бразилии [*Fernandes*, 2021], Индии [*Gouri*, 2020], Китая [*Wang*, 2022]), ЕС и США [*Evans, Schmalensee*, 2013]. Среди громких дел в отношении цифровых платформ, рассматриваемых Федеральной антимонопольной службой России (далее — ФАС России) [*Pavlova, Shastitko, Kurdin,* 2020], можно, в частности, выделить дела против Microsoft [*Шаститко, Курдин*, 2017; *Косякина, Подлесная*, 2018], Google [*Доценко, Иванов*, 2016; *Юсупова*, 2016] и Apple [*Шаститко, Павлова, Кащенко*, 2020]. Большая часть рассмотренных ФАС России дел касались трансакционных платформ с «эффектом переноса» (pass-through effect), поэтому основной фокус данного исследования будет направлен именно на такие платформы.

Хотя многие исследователи сходятся в том, что традиционные тесты для определения границ рынков (например, тест гипотетического монополиста, анализ критических потерь продаж и тест повышательного ценового давления) могут быть адаптированы для оценки границ рынков с платформами [*Filistrucchi*, *Geradin, van Damme, Affeldt*, 2014; *Filistrucchi*, 2018; OECD, 2018; *Ribeiro*, *Golovanova*, 2020], в частности через включение косвенных сетевых внешних эффектов и учёт возможности возникновения «эффекта переноса» (pass-through

effect) [*Шаститко*, *Маркова*, 2020], до сих пор нет единого подхода к тому, как именно учитывать особенности платформ при определении границ рынков. Более того, хотя в отдельных делах ФАС России указывает на возникновение сетевых внешних эффектов, но при этом в анализе границ рынков их не учитывает, а «эффект переноса» не учитывает ни в одном из рассмотренных ФАС России дел. Цель данного исследования — восполнить данный пробел и предложить операциональный подход к определению границ рынков, который бы учитывал особенности трансакционных платформ с «эффектом переноса».

Для достижения поставленной цели: на основе выявленных в литературе развилок в подходах к определению границ рынков я предложу обоснование того, как именно должна выглядеть процедура проведения тестов на определение границ рынков с платформами (раздел 1); выявив особенности принятия решений трансакционными платформами с «эффектом переноса» (раздел 2), я предложу подход, с помощью которого при определении границ рынков с платформами могут быть учтены сетевые экстерналии и «эффект переноса» (раздел 3); на основе данных из решения ФАС России в отношении компании Booking я проведу тест на определение границ рынков (раздел 4). В заключении будут сформулированы выводы проведённого исследования и предложены возможности для дальнейших исследований.

1. Особенности проведения теста гипотетического монополиста

Тест гипотетического монополиста (далее — ТГМ) на настоящий момент является приоритетным методом оценки границ рынков в российском правоприменении (см. Приказ 220[1]). В зарубежной практике данный тест также называют SSNIP-test («Small but significant increase in price test»). В соответствии с логикой формулировки вопроса, который лежит в основе проведения теста, потребителей спрашивают о возможности и объёмах переключения на другие товары с базового, если цены на последний долговременно (более года) повысятся на 5–10% (небольшое, но значимое изменение), а цены на остальные товары останутся неизменными.

ТГМ включает два этапа: на первом оценивается реакция потребителей (в виде ответа на вопрос или фактических действий) на повышение цены на базовый товар и тем самым выявляются товары, которые потенциально могут быть взаимозаменяемыми с базовым. На втором этапе оценивается, будет ли повышение цен на базовый товар прибыльным для гипотетического монополиста[2]. При низком уровне отказов от потребления считается, что повышение цен выгодно гипотетическому монополисту, и тогда в релевантные границы рынка входит только базовый товар. Если объём переключений при повышении цены высок и выгоды от повышения цен не покрывают сопутствующие издержки, связанные с отключением части пользователей, то повышение цен считается невыгодным для гипотетического монополиста (неприбыльным), а границы релевантного рынка должны быть расширены.

1.1. Существуют два подхода к расширению границ рынка в ТГМ:

- единообразный тест (uniform): во второй и последующих итерациях цены повышаются равномерно для всех товаров (одновременно на базовый и расширенный наборы). Такой тест соответствует российской практике применения ТГМ [*Павлова*, *Шаститко*, 2021];
- однопродуктовый тест (single-product): во второй и последующих итерациях повышаются цены на тот продукт, который в первой итерации был базовым.

---

[1] Порядок проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке (утв. приказом Федеральной антимонопольной службы от 28 апреля 2010 г. №220) // URL: https://base.garant.ru/12177774/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/ (Дата обращения 27.07.2022 г.).

[2] Гипотетическим монополистом называют те компании, которые производят базовый или (на последующих этапах ТГМ) расширенный товар.

Каждый из подходов обладает рядом достоинств и недостатков в зависимости от характеристик товаров и рынков, в отношении которых они применяются (см. подробнее [*Павлова*, *Шаститко*, 2021]).

Между тем для рынков с платформами проведение единообразного теста может быть связано с дополнительной трудностью, обусловленной особенностями платформ. Например, на таких рынках взаимозаменяемые с точки зрения потребителей товары могут предлагать компании с традиционными моделям бизнеса и платформы, при этом изменение цен этих двух типов компаний может отличаться, что может быть связано в том числе с действием «эффекта переноса».

Так, потребители потенциально могут рассматривать продукты, купленные на маркетплейсах и в стационарных продуктовых магазинах как взаимозаменяеме. При этом маркетплейс взимает комиссию, а стационарные продуктовые магазины назначают конечные цены самостоятельно. В таком случае возникает вопрос: как именно изменятся цены для конечных потребителей, если продавцы могут частично или полностью перенести на них издержки, связанные с повышением платформой цен?[3] Эти вопросы не возникают при проведении однопродуктового ТГМ, так как в базовый продукт, скорее всего, войдут те товары и услуги, которые производятся компаниями с одинаковой моделью бизнеса, а при расширении границ рынка в однопродуктовой версии тестируется рост цен только на базовый набор товаров. Поэтому, хотя в Приказе 220 указано на необходимость проведения единообразной версии ТГМ, в отношении рынков с платформами предпочтительным является его однопродуктовая версия.

Согласно Приказу №220 ТГМ проводится до тех пор, пока гипотетическое увеличение цены не приводит к тому, что (1) потребители перестают отключаться от потребления рассматриваемых товаров или (2) продавцы утрачивают «выгоды от продажи таких товаров по увеличенной цене»[4]. Указанные условия хотя и предполагают сравнение выгод и издержек от повышения цен гипотетическим монополистом, но по факту второе условие проверяется лишь в редких случаях. Например, при анализе границ рынка услуг агрегаторов размещения в 2020 г. ФАС России использовала результаты опроса 66 средств размещения об их возможной реакции на долговременное повышение комиссии агрегаторами (среди которых Booking) на 10%. В результате оказалось, что:

- 35 средств размещения «продолжило бы пользоваться услугами агрегаторов для распространения информации об услугах средства размещения»;
- 23 средства размещения «прекратило бы пользоваться услугами агрегаторов и перешло бы на использование других каналов распространения информации о гостиничных услугах».

На основе этого ФАС России делает вывод, что «большая часть опрошенных средств размещения не готова полностью отказаться от услуг агрегаторов в случае повышения стоимости их услуг на 10%». В данном случае требуется также анализ прибыльности такого изменения цен, так как указанное выше условие (1) об отсутствии отключений не было выполнено[5]. Упростить процедуру проведения ТГМ, включив в анализ вопрос прибыльности повышения цен, можно с помощью перехода к усовершенствованной версии ТГМ в форме анализа критических потерь продаж.

---

[3] Данная статья косвенно касается вопроса о том, почему при определении границ рынков с платформами требуется учитывать мнение всех сторон, которые связывает платформа (подробнее см. [*Шаститко*, *Маркова*, 2020]).

[4] П. 3.9 Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке (утв. приказом Федеральной антимонопольной службы от 28 апреля 2010 г. N 220)// URL: https://base.garant.ru/12177774/53f89421bbdaf741eb2d1ecc4ddb4c33/ (Дата обращения 27.07.2022 г.).

[5] Решение №АД/115711-ДСП/20 РЕШЕНИЕ по делу № 11/01/10-41/2019 от 29 декабря 2020 г.// URL: https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-regulirovaniya-svyazi-i-informatsionnyh-tehnologiy/cdf15018-ef29-40e8-acbd-d39edc8aee39/ (Дата обращения 06.06.2022).

1.2. Анализ критических потерь продаж (CLA — critical loss analysis)

CLA — один из подходов к операционализации ТГМ [*Павлова*, *Шаститко*, 2019]. Он позволяет учитывать критерий прибыльности повышения цен [*Harris*, *Simons*, 1989]. Проведение анализа критических потерь продаж предполагает сравнение фактических потерь продаж (по сути, это первая часть классического ТГМ) с критическими (максимальные потери, которые не приведут к снижению прибыли при росте цен).

ТГМ в логике анализа критических потерь продаж включает в себя три шага:

1) оценка критических потерь продаж (CL — critical loss) — величины, при которой гипотетическому монополисту становится невыгодно повышать цену;
2) оценка фактических потерь продаж (AL — actual loss), с которыми гипотетический монополист столкнётся при повышении цен;
3) сравнение критических и фактических потерь продаж для вывода о необходимости расширять границы рынка: если фактические потери оказываются выше критических, то требуется расширение границ рынка.

Если проведённый анализ показывает необходимость расширять границы рынка, то число продуктов в предполагаемых границах рынка увеличивается[6] и шаги (1)–(3) проводятся повторно. Преимущество анализа критических потерь продаж заключается в его простоте и наглядности, так как критерий прибыльности изменения цен «зашит» внутри процедуры.

Рассмотрим подходы к определению критерия прибыльности изменения цен, который может быть использован при проведении ТГМ в форме анализа критических потерь продаж. Выделяют два подхода к проведению ТГМ в форме анализа критических потерь продаж [*Langenfeld*, *Li*, 2001; *Павлова*, *Шаститко*, 2021]:

- основанный на максимизации прибыли (profit-maximizing CLA): находится максимальное падение объёма продаж, которое максимизирующий прибыль гипотетический монополист может вынести при тестируемом росте цен (5–10%). Анализ предполагает поиск ответа на следующие вопросы [*Farrell*, *Shapiro*, 2008]: какую цену выберет гипотетический монополист? если гипотетический монополист выбирает рост цен, то превышает ли такой рост цен критический (5–10%)?
- основанный на безубыточности (break-even) — максимальное падение продаж, которое фирма может себе позволить, до уровня, когда рост цен станет невыгодным. Анализ исходит из вопроса [*Farrell*, *Shapiro*, 2008]: что более выгодно гипотетическому монополисту: оставить цены или поднять их (на 5–10%)?

Хотя расчёт критических потерь продаж, основанный на максимизации прибыли, больше соответствует предположению о максимизирующем прибыль поведении фирм [*Павлова*, *Шаститко*, 2021], тем не менее расчёт, основанный на безубыточности, более прост в использовании, так как не требует предположений о виде функции спроса, а также учитывает переключение между продуктами в базовом наборе товаров. Кроме того, расчёт критических потерь продаж, основанный на безубыточности, при анализе относительно небольшого прироста цен сводится к расчёту, основанному на максимизации прибыли [*Werden*, 1997]. В данной работе расчёт критических потерь продаж будет анализироваться в форме оценки через безубыточность.

1.3. Процедуры определения границ рынков с платформами

связаны с несколькими особенностями платформ [*Шаститко*, *Маркова*, 2020]:

1. Наличием сетевых экстерналий, которые влияют на решения пользователей платформы и поэтому должны учитываться при определении границ релевантных рынков

[6] В зависимости от выбранного подхода (однопродуктового или единообразного теста) соответственно проверяется разный набор продуктов при расширении границ анализируемого рынка.

[*Evans*, *Noel*, 2005; *Filistrucchi*, *Geradin, van Damme, Affeldt*, 2014; *Ribeiro*, *Golovanova*, 2020; *Шаститко*, *Маркова*, 2020].

2. Особенностями ценообразования:

а) нулевыми ценами, которые платформа может назначать для одной из сторон и которые ограничивают возможность проведения традиционного ТГМ, так как не ясно, как должен звучать вопрос о возможном повышении цен[7];

б) «эффектом переноса», который возникает для некоторых трансакционных платформ и в результате действия которого платформы сталкиваются с ограниченной возможностью изменять свои цены. Наличие «эффекта переноса» (полного или частичного) требует учёта при определении границ рынков [*Franck*, *Peitz*, 2019].

Попытку адаптировать традиционные подходы для анализа границ рынков с разными типами платформ предприняли [*Ribeiro*, *Golovanova*, 2020], которые предложили общий подход к анализу подобных рынков, а также зафиксировали необходимость учёта сетевых экстерналий и «эффекта переноса». Тем не менее в то время, как важность учёта сетевых экстерналий при проведении ТГМ в настоящее время широко признаётся, вопрос о том, как именно должен учитываться «эффект переноса», до сих пор открыт. В данном исследовании я остановлюсь на трансакционных платформах с «эффектом переноса», для которых характерны все выделенные выше особенности и предложу операционализированный ТГМ в форме анализа критических потерь продаж, который может быть использован при определении границ рынков с такими платформами.

2. Особенности рынков с трансакционными платформами с «эффектом переноса»

Один из важнейших вопросов при проведении ТГМ в отношении платформ — то, как именно устроено изменение цен гипотетическим монополистом на рассматриваемом рынке, ибо процесс назначения цен платформами значительно отличается от ценообразования компаний с традиционной (односторонней) моделью бизнеса [*Rochet*, *Tirole*, 2006]. Рассмотрим особенности модели бизнеса платформ, которые определяют вопросы изменения ими цены.

2.1. Особенности модели бизнеса трансакционных платформ с «эффектом переноса»

Трансакционные платформы с «эффектом переноса» связывают две и более стороны, которые проводят трансакцию и, как правило, берут комиссию с каждой проведённой трансакции (usage fee)[8]. Это отличает их от трансакционных платформ без эффекта переноса, которые также могут назначать цену трансакции и от нетрансакционных платформ, которые берут только плату за подключение к платформе (membership fee).

---

[7] В таком случае могут быть использованы альтернативные инструменты, например тест гипотетического монополиста в отношении качества (см. подробнее [*Шаститко, Маркова, Моросанова, Казарян, Магоня*, 2021]), а также проведено тестирование изменения цен для одной из сторон. В последнем случае, тем не менее, важно учитывать сетевые экстерналии и наличие несколько сторон, которые связывает платформа [*Шаститко*, *Маркова*, 2020].

[8] Также потенциально они могут брать плату за подключение (membership fee), но для простоты расчётов не будем рассматривать эту компоненту цены, так как изменение платы за подключение может быть перенесено в цены стороной, которая назначает цену за товар или услугу. Поэтому данную плату можно рассматривать как часть комиссии за подключение.

На схеме (рис. 1) показан пример расчётов между платформой и сторонами простой платформы, агрегатора средств размещения[9], который связывает две стороны — конечных потребителей гостиничных услуг (сторона А) и средства размещения (сторона Б). В данном случае платформа принимает решение исключительно относительно комиссии, которую она получает с каждой трансакции, — α. За каждое бронирование, которое потребители осуществляют на платформе, они платят цену P_A[10], которую назначают средства размещения (серые стрелки на рис. 1). По итогам проведённой трансакции средства размещения получают сумму, заплаченную потребителями, за вычетом комиссии платформы — $(1 - \alpha)P_A$.

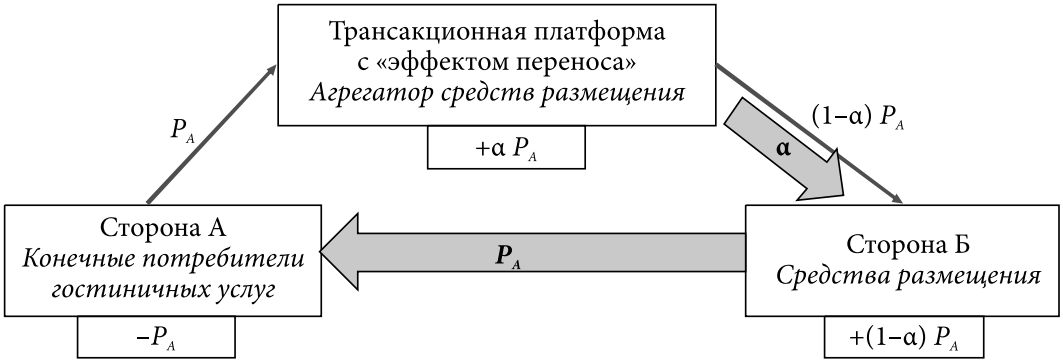


Рис. 1. **Схема взаимодействия между сторонами трансакционной платформы с «эффектом переноса» (агрегатора средств размещения)**

Примечание: над тонкими стрелками указаны потоки денег, которые стороны перечисляют друг другу при проведении трансакции; в серых стрелках указаны решения, которые принимают стороны относительно назначаемых цен во взаимоотношениях с платформой; в рамках под названиями сторон указаны денежные выигрыши (выручку на одну трансакцию), которые те получают в результате проведения трансакции на платформе (без учёта ценности переданного товара).

Источник: составлено автором.

На рынках с трансакционными платформами с «эффектом переноса» изменять цены может как платформа (через изменение комиссии и/или цены присоединения), так и другие стороны, которые продают товары или услуги конечным потребителям. Именно возможность других сторон изменять цены лежит в основе «эффекта переноса».

В примере с агрегатором средств размещения платформа может изменять только комиссию, а средства размещения, в свою очередь, полностью или частично перенести издержки, связанные с повышением комиссии, на потребителей, подняв цены (с P_A до P_A').

2.2. «Эффект переноса»

Ту степень, в которой сторона Б (средства размещения) может перенести возросшие издержки на сторону А (конечные потребители гостиничных услуг), я буду называть коэффициентом переноса издержек, связанных с ростом комиссии (или коэффициентом переноса) — β. Этот коэффициент можно записать следующим образом: $\beta \equiv \frac{dP_A}{d\alpha}$ [*Weyl*, *Fabinger*, 2013]. Так как ТГМ предполагает значительное изменение цен гипотетическим монополистом, то в данном исследовании я перейду к приращениям при записи коэффициента переноса: $\beta = \frac{\Delta P_A}{\Delta\alpha} = \frac{\Delta P_A}{X\alpha}$.

---

[9] Кроме агрегаторов средств размещения классическим примером трансакционных платформ с «эффектом переноса» являются маркетплейсы и платёжные системы, схемы взаимодействия между сторонами которых будут, соответственно, такой же или усложнённой версией рассмотренной в данной статье схемы.

[10] Назначаемая средствами размещения цена зависит от предельных издержек, комиссии платформы и рыночной власти средства размещения.

В результате увеличения платформой комиссии на *X*% цена для потребителей составит:

$$P'_A = X\alpha\beta + P_A \quad (1)$$

Эта запись означает, что новая цена товара или услуги на платформе при повышении комиссии α на *X*% будет определяться стороной Б, исходя из решения о том, какую часть роста комиссии она захочет и сможет переложить на сторону А. Коэффициент переноса, таким образом, определяет пропорцию, в которой издержки от повышения комиссии платформой могут быть распределены между продавцом и платформой. Рассмотрим, какие значения может принимать коэффициент переноса.

Я предполагаю, что исследуемый рынок, где функционирует рассматриваемая в ТГМ платформа[11], до повышения цен находится в равновесии: решения компаний со стороны Б относительно назначаемой цены приносят им неотрицательную прибыль[12] и являются наилучшим ответом на действия других участников взаимоотношений[13]. Такие предположения можно назвать аналогами условия участия (participation constraint) и совместимости по стимулам (incentive compatibility constraint), соответственно: в текущих условиях игроки выбрали такой уровень цен, который привёл к существующему равновесию, выбор другой цены каждым из игроков на стороне Б, скорее всего, будет связан с некоторыми потерями[14].

Тогда новая цена не может быть ниже старой, так как, с одной стороны, в результате повышения комиссии в ТГМ издержки компаний на стороне Б растут, а с другой — если бы решение о понижении цены могло бы принести дополнительную прибыль (в том числе через рост количества трансакций в результате действия косвенных сетевых экстерналий), компании на стороне Б должны были ранее понизить цены (при условии, что они не находятся в сговоре). Тем не менее переноса цен на платформе может и не наблюдаться, если продавцы (сторона Б) решат профинансировать рост комиссии из собственной маржи. В таком случае должно выполняться условие равенства цен: $P'_A = P_A$ и, следовательно, β = 0, что выступает нижней границей коэффициента β.

Оценка коэффициента переноса издержек, связанных с ростом комиссии, может проводиться с помощью одного из трёх подходов:

1) с использованием выводов теоретического моделирования;
2) используя реальные данные за прошлые периоды;
3) с помощью опроса.

Рассмотрим преимущества и недостатки указанных подходов (табл. 1).

---

[11] Имеется в виду платформа — гипотетический монополист, но по факту это будут несколько платформ, так как при проведении ТГМ в отношении одной платформы может возникнуть «целлофановая ловушка» (cellophane fallacy) [Brekke,*Collyer, Mullan, Timan*, 2018].

[12] Многие платформы несколько лет после появления функционируют в убыток. В таком случае проведение ТГМ в любом виде может давать искажённые результаты (из-за обратной целлофановой ловушки).

[13] Если это не так, то сторона Б потенциально может снизить цены в результате повышения комиссии. В данной работе такой случай не рассматривается. Также на рассматриваемом рынке потенциально может быть множество равновесий. Однако так как проведение теста гипотетического монополиста не предполагает рассмотрение перехода к новому равновесию, вопрос множественного равновесия в своей работе я также не рассматриваю.

[14] При этом если все игроки одновременно поднимут цены, то все они потенциально могут получить выигрыш. Здесь следует разделить решения разных сторон: далее я буду рассматривать решения медианной платформы, в отношении которой проводится тест гипотетического монополиста (ТГМ), так как проведение ТГМ в отношении одной платформы может быть связано с целлофановой ловушкой.

Таблица 1
Преимущества и недостатки разных подходов к оценке коэффициента переноса

	Использование выводов теоретического моделирования	Данные прошлых периодов	Опрос
Необходимость вводить дополнительные предпосылки об условиях конкуренции на одной из сторон, которые связывает платформа	+	—	—
Зависимость от наличия экзогенной вариации в данных	—	+	–
Подверженность влиянию общих для всех опросов недостатков	+/—	—	+
Простота использования			

Примечание: цветом обозначена простота использования от наиболее простого (зелёный) к наиболее сложному (красный).

Источник: составлено автором.

Использование выводов теоретического моделирования требует введения дополнительных предпосылок о виде конкуренции между игроками на стороне, которая имеет возможность полностью или частично перенести издержки от повышения комиссии платформой (в примере с агрегаторами средств размещения — сторона Б [средства размещения]). Так, назначаемые стороной Б для конечных потребителей цены будут зависеть от предельных издержек средства размещения и комиссии, которую назначает платформа, а также рыночной власти, которая может быть связана как с эластичностью спроса конечных потребителей [*Etro*, 2021a], так и с характеристиками товаров (например, наличием дифференциации [*Anderson*, *Bedre-Defolie*, 2021; *Shopova*, 2021] или возможностью наблюдать характеристики потребителей [*Tremblay*, 2021]) (табл. 2).

Так как в данной работе в качестве примера рассматриваются рынки, где функционируют агрегаторы средств размещения, то для нахождения коэффициента переноса с помощью выводов теоретического моделирования я буду использовать предпосылку о дифференцированном товаре, что определяет различия в ценах продуктов. Данная предпосылка подтверждается эмпирическими исследованиями [*Becerra, Santaló, Silva*, 2013; *Lee,* 2015; *Sánchez-Pérez*, *Illescas-Manzano*, *Martínez-Puertas*, 2020].

Таким образом, цена, которую станут назначать средства размещения, будет определяться по следующей формуле:

$$P_A = \gamma + \frac{mc}{1-\alpha}, \tag{2}$$

где γ — параметр, отвечающий за степень дифференциации продукта, *mc* — предельные издержки средства размещения, а α — комиссия платформы.

Используя формулы (1) и (2), найдем запись коэффициента β через изменение комиссии и предельные издержки:

$$\beta = \frac{mc}{(1-\alpha)\left(1-\alpha\left(1+X\right)\right)}. \tag{3}$$

Важно отметить, что при использовании альтернативной предпосылки о характере конкуренции между компаниями на стороне Б запись коэффициента переноса была бы другая [*Weyl*, *Fabinger*, 2013; *Shabgard*, 2020]. Кроме того, степень переноса издержек, воз-

Таблица 2
Равновесные цены в теоретических моделях, где платформа назначает комиссию[a)]

Источник	Равновесная цена	Модель конкуренции	Модель потребительского выбора/ тип функции спроса
[*Anderson*, *Bedre-Defolie*, 2021]	$P = \frac{mc}{1-\alpha} + \mu$	Модель Бертрана с дифференцированным товаром	Спрос определяется как вероятность покупки продукта (функция логит) и включает параметр дифференциации, отличающийся по продуктам
[*Shopova*, 2021]	$P_i = \frac{mc_i}{1-\alpha} + \gamma(\hat{\theta}_i)s_i$	Модель вертикальной дифференциации	Потребители равномерно распределены на интервале $[0;\bar{\theta}]$ по предпочтениям относительно качества
[*Tremblay*, 2021]	$P_i = \frac{1}{2}\left(\frac{a_i}{b_i} + \frac{mc_i}{1-\alpha}\right)$	Средство размещения принимает решение как монополист, зная комиссию	Линейный спрос: $q_i = a_i - b_i P_i$
[*Etro*, 2021a; *Etro*,2021b]	$P = \frac{\in(P)mc}{(\in(P)-1)(1-\alpha)}$	Монополистическая конкуренция	Модель репрезентативного потребителя (representative agent model)

[a)] В рассмотренных моделях в качестве примера платформ описаны маркетплейсы (в частности, Amazon), что связано с тем, что в зарубежной литературе широко обсуждается вопрос злоупотребления Amazon рыночной властью. Разработанные для маркетплейсов модели, обсуждаемые в приведенных статьях, без потери смысла могут быть использованы для моделирования конкуренции на рынках с агрегаторами средств размещения.
Источник: составлено автором.

никающих при повышении платформой комиссии, зависит в том числе от правил платформы и трансакционных издержек переноса. Например, правило most-favored-nation[15] у Booking[16] может ограничивать возможность владельцев средств размещений перекладывать издержки на постояльцев.

Если для оценки эффекта переноса использовать реальные данные за прошлые периоды, то, во-первых, требуется дополнительное обоснование релевантности выводов о предшествующих реакциях цен на изменение платформой комиссии при проведении ТГМ. Во-вторых, для оценки коэффициента переноса потребуется экзогенная вариация в данных, чего может и не быть в доступной для анализа информации.

Использование опросных данных для оценки коэффициента переноса потенциально может содержать ошибки, что связано с общими для опросных данных проблемами (стратегическое поведение респондентов, когнитивные ошибки — например, эвристическое принятие решений, неправильно понятные формулировки вопросов и т.д. [*Павлова*, *Шаститко*, 2021]. Кроме того, опросные данные основаны на использовании заявленных предпочтений, которые могут не совпадать с реальным поведением респондентов.

Так как трансакционные платформы с «эффектом переноса» могут связывать разные компании со стороны Б, то для разных групп продуктов может наблюдаться как рост цен в результате действия «эффекта переноса», так и их сохранение. Поэтому в целях определения границ рынков через проведение ТГМ потребуется использование средних или меди-

[15] Most-favored-nation (MFN) — подвид условия паритета цен, которое указано в договоре со средствами размещения и согласно которому они не могут продавать по меньшей цене (по сравнению с платформой, указанной в договоре) ни на какой другой платформе (широкий MFN) или собственном веб-сайте средства размещения (узкий MFN) [*Boik*, *Corts*, 2016; *Chappatte*, *O'Connell*, 2020].

[16] Аналогичным образом действует паритет цен (parity price) у платежных систем, правила которых запрещают продавцам назначать разные цены для тех, кто платит пластиковой картой и наличными.

анных оценок коэффициента переноса, найденных, например, при ответе на вопрос о том, как потенциально может сказаться на решении стороны Б о ценах увеличение платформой комиссии на 5–10%.

3. Определение границ рынков с трансакционными платформами с «эффектом переноса»

Рассмотрим процедуру проведения ТГМ в виде сравнения критических и фактических потерь продаж для гипотетического монополиста, осуществляющего трансакции между двумя сторонами, для одной из которых возможен перенос издержек на другую сторону при повышении комиссии гипотетическим монополистом.

3.1. Оценка критических потерь продаж для трансакционных платформ с «эффектом переноса»

Для агрегатора средств размещения, схема работы которого представлена выше, с учётом особенностей ценообразования функция прибыли до изменения цен примет вид[17]:

$$\Pi = (P_i + Pj - C_i - C_j)Q - FC = (\alpha P_A - C)Q - FC, \quad (4)$$

где P_i и P_j — цены, которые платформе платит стороны i и j за проведение трансакции, в рассматриваемом примере $P_i + Pj = \alpha P_A$ — сумма, которую платформа получает с каждой проведенной трансакции; C_i и C_j — средние переменные издержки на проведение трансакции, которые возникают на стороне i и j[18], в рассматриваемом примере $C_i + C_j = C$ — средние переменные издержки платформы на проведение одной трансакции; Q — объём трансакций, которые проводятся платформой; FC — постоянные издержки платформы.

Как было показано выше, из-за наличия «эффекта переноса» цен повышение платформой комиссии α может привести к изменению цен конечного товара или услуги. В результате количество трансакций на платформе может измениться в результате как изменения комиссии (часть пользователей со стороны Б могут отключиться), так и повышения цен для конечных потребителей (часть пользователей со стороны А могут отключиться).

С изменением комиссии и использования стороной Б «эффекта переноса» прирост цены для конечных потребителей составит:

$$P'_A - P_A = (X\alpha\beta + P_A - P_A) = X\alpha\beta \geq 0. \quad (5)$$

В результате условие безубыточности повышения платформой комиссии будет определяться как:

$$\Pi' - \Pi = (\alpha' P'_A - C)Q' - (\alpha P_A - C)Q = (\alpha(1 + X) * (X\alpha\beta + P_A) - C)Q' - (\alpha P_A - C)Q \geq 0, \quad (6)$$

где $\alpha' = \alpha(1 + X)$, а $P'A = X\alpha\beta + PA$.

Приравняв (6) к нулю, можно выразить критический уровень потерь продаж (CL), при котором платформа не столкнётся с потерей прибыли (прирост количества трансакций, при котором платформе невыгодно поднимать комиссию на X%):

$$CL = \frac{Q - Q'}{Q} = \frac{\alpha X\left(P_A + \alpha\beta\left(1 + X\right)\right)}{\alpha\left(1 + X\right)\left(X\alpha\beta + P_a\right) - C}, \quad (7)$$

---

[17] В общем виде запись функции прибыли взята из [*Ribeiro*, *Golovanova*, 2020].

[18] Без потери смысла для трансакционных платформ возможен переход к записи функции прибыли через переменные (по количеству проведённых трансакций) и постоянные издержки без выделения издержек, которые возникают для каждой из сторон, т. е. для таких платформ не требуется введение предпосылки о сепарабельности (separable) издержек для сторон.

где $\alpha X(P_A + \alpha\beta(1+X)) = \alpha' P'_A - \alpha P_A$ — прирост цен, $\alpha(1 + X)(X\alpha\beta + P_a) - C = \alpha' P'_A - \alpha P_A + (\alpha P_A - C)$ — сумма прироста цен и прибыли на одну трансакцию.

Пусть C = 0, тогда:

$$\frac{Q - Q'}{Q} = \frac{X\left(P_A + \alpha\beta\left(1 + X\right)\right)}{\left(1 + X\right)\left(X\alpha\beta + P_a\right)} = \frac{X}{1+X}\left(1 + \frac{\alpha\beta}{\left(X\alpha\beta + P_a\right)}\right).$$

Из упрощённой формулы видно, что при росте коэффициента переноса издержек при повышении комиссии критические потери продаж растут. При этом данный рост тем меньше, чем выше цена, назначаемая для конечных потребителей.

Для оценки критических потерь продаж потребуется оценка следующих показателей (для рассматриваемого временного интервала) (табл. 3).

Таблица 3

Показатели и формулировки вопросов/запросов для оценки критических потерь продаж при проведении ТГМ на рынках с трансакционными платформами с «эффектом переноса»

Показатель	№ вопроса[а)]	Адресат вопроса/ запроса	Формулировка вопроса / тип данных для запроса
α	1	Платформа/ платформы	Динамика среднего размера комиссии за рассматриваемый временной интервал (%)
C	2		Динамика средних переменных издержек платформы на одну трансакцию за рассматриваемый временной интервал (руб.)
$P_A = \frac{TR}{\alpha Q}$ [б)]	3 – *TR*		Динамика выручки за рассматриваемый временной интервал (руб.)
	4 – *Q*		Динамика количества трансакций, проведённых платформой за рассматриваемый временной интервал — количество заказов, сделанных на платформе (шт.)
β	5	Компании со стороны Б	*Оценка с помощью опроса*: Поднимете ли вы цену на вами продаваемые через платформу товары или услуги, если платформы долговременно (более, чем на год) изменит свою комиссию на 5–10% (например, если ранее комиссия составляла 10%, то новая комиссия составит 10,5–11%)? Если да, то насколько? Проверочный вопрос[в)]: Как вы думаете, насколько изменится ваша среднемесячная выручка от проведения трансакций через платформу/платформы, если платформы долговременно (более, чем на год) изменит свою комиссию на 5–10%? Насколько изменится при этом количество трансакций, которые будет осуществлено через платформу? *Оценка с использованием выводов теоретического моделирования:* Данные о динамике средних переменных издержек стороны Б на одну трансакцию за рассматриваемый временной интервал (руб.)

[а)] Нумерация сквозная для табл. 3 и табл. 5.

[б)] Здесь требуется перевести выручку платформы в оборот платформы, так как выручка платформы складывается преимущественно из комиссии: $TR = \alpha P_A Q$.

[в)] Так как в вопросе, который напрямую замеряет «эффект переноса», указано изменение комиссии платформой, то респонденты могут ориентироваться на указанное число при ответе на вопрос. При этом реальное изменение цен может отличаться.

Источник: составлено автором.

3.2 Оценка фактических потерь продаж для трансакционных платформ с «эффектом переноса»

Как было показано выше, трансакционные платформы с «эффектом переноса» могут повлиять только на комиссию с каждой трансакции — все остальные цены во взаимоотношениях между сторонами определяются в ходе взаимодействий других игроков.

Так как сторона Б может частично переложить издержки, связанные с повышением комиссии, на сторону А, то в результате роста комиссии может повыситься также цена для конечных потребителей. Это может привести к двум типам последствий: в результате действия прямого и косвенного эффекта (табл. 4) может произойти снижение общего числа трансакций, проводимых платформой.

Таблица 4
Типы эффектов, которые могут возникнуть при повышении платформами комиссий

Событие	Тип эффекта	Последствие	Формула для оценки эффектов
Рост комиссии α	Прямой эффект	Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне Б (с учётом эффекта переноса)	$D_Б = -X\left(\frac{\alpha\beta(1+X)}{P_A}+1\right)\in_Б$ [а)]
	Косвенный эффект	Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне Б => (через косвенные сетевые эффекты) => Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне А	$NE_{АБ} * \max(D_Б; D_А)$
Рост цен P_A	Прямой эффект	Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне А	$D_A = -\left(\frac{X\alpha\beta}{P_A}\right)\in_A$ [б)]
	Косвенный эффект	Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне А => (через косвенные сетевые эффекты) => Снижение числа трансакций на платформе в результате снижения активности части пользователей на стороне Б	$NE_{БА} * \max(D_Б; D_А)$

[а)] Темп прироста объёмов отчислений стороной Б платформе составит: $\frac{\alpha' P_A' - \alpha P_A}{\alpha P_A} = X\left(\frac{\alpha\beta(1+X)}{P_A}+1\right)$. Если сторона Б не может перенести издержки от повышения комиссии на сторону А (т.е. $\beta = 0$), то темп прироста объёмов отчислений составит $\frac{\alpha' P_A' - \alpha P_A}{\alpha P_A} = X$.

[б)] Темп прироста объёмов отчислений стороной Б платформе составит: $\frac{P_A' - P_A}{P_A} = \frac{X\alpha\beta}{P_A}$. Если сторона Б не может перенести издержки от повышения комиссии на сторону А (т.е. $\beta = 0$), то темп прироста объёмов отчислений составит $\frac{P_A' - P_A}{P_A} = 0$.

Источник: составлено автором.

Для оценки влияния косвенных сетевых эффектов на фактические продажи можно использовать один из двух подходов:

1) строгий подход. Оценить показатели отключения пользователей с одной стороны, при котором решение пользователей с другой стороны изменится (с решения остаться на решение отключиться). Такой подход, с одной стороны, потенциально позво-

ляет получить более точную оценку. С другой стороны, такой вопрос может оказаться сложным для пользователей, и оценка окажется смещённой[19];

2) мягкий подход. Оценить только один круг реакций пользователей. По сути, этот подход предполагает оценку моментальной реакции пользователей. Полученная оценка показывает, может ли повышение цен потенциально быть выгодно платформе.

Далее я буду использовать мягкий подход, который отвечает логике ТГМ и не предполагает нахождение нового равновесия на рассматриваемом рынке. Рассмотрим данные, которые необходимы для операционализации мягкого подхода (табл. 5).

Таблица 5

Формулировки вопросов для оценки прямого и косвенного эффектов на фактические потери продаж при проведении ТГМ на рынках с трансакционными платформами с эффектом переноса цен

Показатель	№ вопроса[a)]	Адресат вопроса/ запроса	Формулировка вопроса/ тип данных для запроса
$\in_{Б}$	6	Компании со стороны Б	Какими другими сервисами и в каком объёме ваша компания предпочтёт заменить рассматриваемый товар при долговременном повышении платформой/ платформами комиссии на 5–10% (с учётом возможности переложения вами части издержек (см. вопрос 5 табл. 3) и сохранения цен на потенциальные заменители неизменными? (требуется оценка объёмов снижения активности)
$NE_{БА}$	7		При снижении активности потребителей на стороне А на 5–10% (каждая 10-я или 20-я сделка не состоится) какими другими сервисами и в каком объёме ваша компания предпочтёт заменить рассматриваемый товар?
$\in_{А}$	8	Потребители со стороны А	Какими другими сервисами и в каком объёме вы предпочтете заменить рассматриваемый товар при долговременном повышении цен на 5–10% и сохранении цен на потенциальные заменители неизменными? (требуется оценка объёмов снижения активности)
$NE_{АБ}$	9		При снижении активности потребителей на стороне Б на 5–10% (каждая 10-я или 20-я сделка не состоится) какими другими сервисами и в каком объёме ваша компания предпочтет заменить рассматриваемый товар?

[a)] Нумерация сквозная для табл. 3 и 5.

Источник: составлено автором.

Для оценки прямых эффектов на фактические потери продаж требуется оценка реакции сторон на повышение конечных цен и комиссии (с учетом эффекта переноса) ($\in_{Б}$ и $\in_{А}$) (см. табл. 4). Для этого необходимо оценить степень отключения сторон ($D_{Б}$ и $D_{А}$). Оценка косвенных эффектов следует из оценки прямых: необходимо оценить реакцию пользователей с обеих сторон на снижение числа трансакций (максимальное снижение количества трансакций на обеих сторонах[20] $\max(D_{Б}; D_{А})$[21]). В данном случае потребуется

[19] Потенциально сложные вопросы в опросах могут приводить к использованию респондентами эвристик, заменяющих сложный вопрос простыми [*Tourangeau*, *Rips*, *Rasinski*, 2000].

[20] Так как в данном случае $D_i > 0$, то находится максимум из двух чисел.

[21] Так как трансакционные платформы, как правило, предлагают дифференцированные товары, то снижение активности пользователей с одной стороны не всегда равномерно отражается на числе пользователей с другой стороны, поэтому в данном случае может потребоваться интервальная оценка косвенных эффектов.

оценка сетевых эффектов в виде реакции пользователей на сокращение количества потенциальных трансакций в результате снижения активности пользователей с другой стороны ($NE_{БА}$ и $NE_{АБ}$).

Важно отметить, что если в фактических потерях продаж будут учтены только прямые эффекты, то фактические потери продаж будут недооценены (мы найдем только нижнюю границу фактических потерь продаж $AL < AL$). При этом сравнение с фактическими потерями продаж все еще можно будет провести, однако возможна интерпретация результатов теста, только если CL < $AL < AL$ (требуется расширять границы рынка).

Тогда прямой и косвенный эффекты на фактические потери продаж составят:

$$\begin{aligned} AL^{direct} &= \max\left(D_Б; D_А\right) = -\min\left(X\left(\frac{\alpha\beta\left(1+X\right)}{P_А}+1\right)\in_Б;\ \left(\frac{X\alpha\beta}{P_А}\right)\in_А \right), \\ AL^{indirect} &= -\ \min\left(NE_{БА}; NE_{АБ}\right) * \max\left(D_Б; D_А\right), \\ AL &= AL^{direct} + AL^{indirect}. \end{aligned} \tag{8}$$

После того, как критические и фактические потери найдены, необходимо их сравнить, чтобы получить вывод о том, будет ли рост комиссий, назначаемых платформами, прибыльным. Далее я использую предложенный выше подход для определения проведения ТГМ в виде анализа критических потерь продаж применительно к рынкам услуг агрегаторов размещения.

4. Определение границ рынка агрегаторов средств размещения

4.1. Практика ФАС России

В последние 10 лет ФАС России рассмотрела восемь дел[22] в отношении крупных цифровых платформ по обвинению в злоупотреблении доминирующим положением (табл. 6). По итогу анализа текста решений удалось установить, что ФАС России учитывает особенности платформенных моделей бизнеса в некоторых из рассмотренных дел. Так, только в двух из восьми дел при анализе состояния конкуренции учитывались сетевые внешние эффекты[23]. В этих делах (в отношении Booking и Headhunter) сетевые экстерналии рассматривались антимонопольным регулятором как барьер входа, но не при определении границ рынков, что, как было показано выше, расходится с принятым в академическом сообществе подходом.

Также в делах, которые ФАС России рассматривала в период 2015–2021 гг. в отношении платформ по подозрению в нарушении антимонопольного законодательства, можно заметить ещё одну характерную особенность относительно трансакционных платформ[24]

---

[22] В выборку вошли дела с открытым доступом к тексту решения, которые удалось найти на сайте ФАС России.

[23] ФАС России указывает на существование «сетевых эффектов», в то же время этот термин в исследованиях, посвящённых платформам, является неправильным переводом английского термина «network externalities» и требует другого перевода — как «сетевые экстерналии» или «сетевые внешние эффекты». Это указывает на то, что платформы не могут полностью интернализовать возникающие сетевые эффекты [*Шаститко*, *Маркова*, 2020].

[24] Общепринятым стал подход, согласно которому определение границ рынков должно отличаться в зависимости от типа платформ, которые предлагают рассматриваемый товар или услугу. При этом предлагается делить платформы на две большие группы: трансакционные (проводящие трансакции и получающие плату за каждую проведенную трансакцию) и нетрансакционные (те, которые не проводят трансакцию и взимают только плату за подключение к платформе) платформы. Между тем такой подход может содержать ошибки [*Niels*, 2019].

(столбец 2 в табл. 6): для всех из них был характерен «эффект переноса», который не учитывался при определении границ рынка.

Таблица 6
Дела ФАС России в отношении платформ (связанные с нарушением антимонопольного законодательства)

Тип платформ	Трансакционные	Нетрансакционные
Ответчик по делу (год принятия решения по делу)	Google (2015) Microsoft (2017) Booking (2020) Apple (2020)	Superjob (2019) rabota.ru (2019) Headhunter (2020) Google (2021)
Дела, в которых учитывались сетевые внешние эффекты и/или «эффект переноса»	Booking (2020): сетевые внешние эффекты рассматриваются как барьер входа; «эффект переноса» не исследуется	Headhunter (2020): сетевые внешние эффекты рассматриваются как барьер входа

Источник: составлено автором на основе данных базы решений ФАС России.

Далее я сконцентрирую внимание на деле против компании Booking.com B.V, решение по которому ФАС России приняла в 2020 г. ФАС России пришла к выводу, что компания Booking.com B.V. нарушила Закон о защите конкуренции «путем навязывания средствам размещения (объектам размещения)… невыгодных условий… в части необходимости обязательного предоставления и соблюдения паритета цен»[25]. В данном исследовании на основе открытых данных опубликованного ФАС России решения я тестирую предложенную в статье методологию определения границ рынков с трансакционными платформами с «эффектом переноса».

4.2. Определение продуктовых границ рынка агрегаторов средств размещения

При проведении ТГМ в форме анализа критических потерь продаж для рынка агрегаторов средств размещения я буду использовать следующие результаты анализа рынка ФАС России:

1. Временной интервал исследования. (В деле против компании Booking.com B.V (2020) в качестве такового ФАС России использует период 01.01.2016–31.12.2018);

2. Результаты предварительного определения границ товарного рынка ФАС России. (В данном случае ФАС России выделила в качестве базового продукта услуги агрегаторов «для распространения информации об услугах средства размещения». Базовый продукт представляет собой «комплексную услугу, состоящую из нескольких услуг (поиск, сравнение гостиниц по наличию номеров, цене, отзывам потребителей, упрощенную для всех сторон систему оплаты гостиничных услуг, продвижение (маркетинговые услуги) гостиницы на портале (сайте) агрегатора)»).

Также я буду использовать результаты опросов, на которые в своем решении опирается ФАС России.

Кроме того, для проведения ТГМ в форме анализа критических потерь продаж потребуются данные о комиссии платформы, средних переменных издержках платформы на одну трансакцию и средней цене трансакции, коэффициенте переноса и др. (табл. 7).

Ввиду отсутствия данных о динамике средних цен и средних издержек агрегаторов средств размещения в России, я буду использовать данные о средней цене бронирования

[25] Решение №АД/115711-ДСП/20 РЕШЕНИЕ по делу №11/01/10-41/2019 от 29 декабря 2020 г. https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-regulirovaniya-svyazi-i-informatsionnyh-tehnologiy/cdf15018-ef29-40e8-acbd-d39edc8aee39/ (дата обращения 06.06.2022).

Таблица 7
Данные для расчёта критических потерь продаж

Показатель	Описание показателя	Расчёт	Источник данных
α	Комиссия платформы	15–35%[а)] Также средний размер комиссии был рассчитан по данным отчетности Booking Holdings — он составил не более 16%	б)
C	Средние переменные издержки на одну трансакцию	*C* = *VC*/*Q*, где *VC* — расходы на персонал[в)], *Q* — количество забронированных ночей (Room nights), арендованных суток автомобилей (Rental car days) и купленных авиабилетов (Airline tickets) через Booking Holdings[г)]	*VC, TR, Q*[д)]
P_A	Средняя цена одной трансакции	$P_A = TR/Q$, где *TR* — общий объём бронирований	
β	Коэффициент переноса	*С использованием данных прошлых периодов:* Наиболее близкие[е)] оценки могут быть получены на данных по Airbnb в США: 10% рост налога привел к росту цен средств размещения на 7,6%. Таким образом коэффициент переноса составит $\beta = \frac{7{,}6\% P_A}{10\% \alpha} = 0{,}76 \frac{P_A}{\alpha}$	[*Bibler*, *Teltser*, *Tremblay*, 2021]
		Для расчёта коэффициента переноса *с использованием выводов теоретического моделирования* потребуются данные о предельных издержках отелей. Наиболее близкие[ж)] оценки могут быть получены на данных по Booking в Норвегии: предельные издержки по расчетам авторов составили 873 NOK = $125	[Cazaubiel, *Cure, Johansen, Vergé,* 2020]

а) «Базовая» комиссия Booking составляет 15%, в случае покупки дополнительных услуг сервис Booking взимал до 35-процентную комиссию. При этом другие агрегаторы до закрытия Booking на территории России взимали также минимальную комиссию в размере 15% с повышением в случае дополнительных услуг.

б) «Booking-искушение»: зачем отели хотят ограничить размер комиссии и почему это вредно // Автономная некоммерческая организация «Агентство по Развитию и Продвижению Туризма» (АНО «АРПТ»). https://www.atorus.ru/news/press-centre/new/59205.html (дата обращения 06.06.2022); FORM 10-K - ANNUAL REPORT for the fiscal year ended: December 31, 2018, Commission File No.: 1-36691. Booking Holdings Inc. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1075531/000107553119000009/bkng1231201810k.htm (дата обращения 18.07.2022).

в) Согласно расчётам WSJ, расходы на персонал – единственная компонента себестоимости продаж Booking. The Wall Street Journal. https://www.wsj.com/market-data/quotes/BKNG/financials/annual/income-statement (дата обращения 06.06.2022).

г) Так как в отчётности Booking Holdings невозможно разделить разные виды бронирований в части стоимостных показателей, при расчете средней стоимости одной ночи были взяты данные по всем типам бронирований.

д) FORM 10-K – ANNUAL REPORT for the fiscal year ended: December 31, 2018, Commission File No.: 1-36691. Booking Holdings Inc. https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1075531/000107553119000009/bkng1231201810k.htm (дата обращения 18.07.2022).

е) Исследований, в которых оценивается коэффициент переноса издержек в сфере поиска и бронирования средств размещения нет.

ж) Исследований, в которых оцениваются предельные издержки в сфере поиска и бронирования средств размещения по России нет.

Источник: составлено автором.

и средних издержек Booking. Такая аппроксимация возможна, так как до 70% трансакций со средствами размещения в России до 2022 г. проходили через Booking[26]. Кроме того, рассчитанная по данным Booking средняя цена ночи сопоставима со средними ценами бронирования в исследованиях по России[27].

В отчёте ФАС России есть данные о переключении средств размещения при повышении комиссии платформами, это можно рассчитать только по эластичности спроса стороны Б (табл. 8).

Таблица 8
Данные для расчёта фактических потерь продаж

Показатель	Описание показателя	Расчёт	Источник данных
$\in_{Б}$	Эластичность спроса стороны Б на услуги платформы по цене (комиссии)	Оценки по опросу Фонда «ВЦИОМ» «Практика поиска и бронирования мест размещения в поездках по России»: при повышении цен на 10% 23/58 средств размещения прекратят пользоваться услугами[а)]	б)
$NE_{БА}$	Косвенный сетевой эффект для стороны Б	Нет данных	
$\in_{А}$	Эластичность спроса стороны А на услуги платформы по цене		
$NE_{АБ}$	Косвенный сетевой эффект для стороны Б		

а) 35 средств размещения «ответили, что продолжили бы пользоваться услугами агрегаторов для распространения информации об услугах средства размещения, в случае повышения агрегаторами размера комиссии за свои услуги на 10%». 23 средства размещения «прекратили бы пользоваться услугами агрегаторов и перешли бы на использование других каналов распространения информации о гостиничных услугах, например, через прямые каналы (бронирование на стойке регистрации, бронирование на сайте гостиницы, бронирование по телефону, бронирование по электронной почте) и (или) через туристические агентства или другие каналы распространения услуг средства размещения». Таким образом, хотя в опросе участвовали 66 средств размещений, только 58 дали ответ на поставленный вопрос.
Источник: составлено автором.
б) Материалы опроса средств размещения, материалы исследования Фонда «ВЦИОМ» «Практика поиска и бронирования мест размещения в поездках по России»// Решение №АД/115711-ДСП/20 РЕШЕНИЕ по делу №11/01/10-41/2019 от 29 декабря 2020 г.// URL: https://br.fas.gov.ru/ca/upravlenie-regulirovaniya-svyazi-i-informatsionnyh-tehnologiy/cdf15018-ef29-40e8-acbd-d39edc8aee39/ (дата обращения 06.06.2022).

---

[26] РСТ: российские сервисы бронирования после ухода Booking.com стали повышать цены // URL: https://www.bfm.ru/news/495456 (дата обращения 19.07.2022).

[27] Согласно опросу Bnovo, проведённого в период с марта по май 2018 г., стоимость одной ночи, забронированной на Booking, в отеле составила 5517 руб., в хостеле — 1721 руб., а апартаменты — 6847 руб. Надо отметить, что рассматриваемый период включал только 3 месяца, на которые не приходится основной рост цен. Согласно расчётам по открытым данным Booking, в 2017 и 2018 г. средняя стоимость забронированной ночи составила 6300 руб. и 7349 руб., соответственно (переведённый по среднегодовому официальному курсу ЦБ России из долларов в рубли). Согласно данным опроса Bnovo, средняя стоимость проживания (1-й забронированной ночи) с марта по май 2018 г. по всем исследованным компанией онлайн каналам бронирования составила для отелей — 6365 руб., для хостелов — 4681 руб. и для апартаментов — 5943 руб. Так как большая часть броней Booking приходится на отели, то я делаю вывод, что найденные по всей компании Booking Holdings средние цены сопоставимы с ценами на аналогичные средства размещения. Статистика бронирований - Россия - март-май 2018 года. Bnovo, 2019// URL: https://hoteliernews.ru/wp-content/uploads/2019/04/statistika-po-bronirovaniyam-mart-may-2018.pdf (дата обращения 19.07.2022).

Оценка сетевых экстерналий и эластичность спроса стороны А недоступны, потому я буду оценивать нижнюю границу фактических потерь (в текущих условиях невозможно оценить косвенный эффект от снижения числа пользователей на количество трансакций) (рис. 2). В таком случае может быть сделан вывод только в случае, если критические потери продаж не превышают нижнюю границу фактических потерь продаж — в таком случае требуется расширить набор продуктов в границах рассматриваемого рынка.

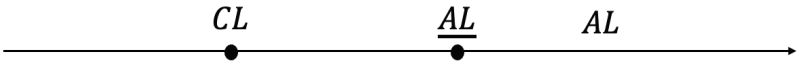


Рис. 2. **Соотношение критических, фактических потерь продаж и нижней границы фактических потерь продаж, которое приводит к выводу о необходимости расширять набор продуктов в границах рассматриваемого рынка**

Источник: составлено автором.

Далее я проведу ТГМ в форме анализа критических потерь продаж, используя три предпосылки: 1) если эффекта переноса не наблюдается (β = 0); 2) если коэффициент переноса найден на основе данных прошлых периодов; 3) если для расчёта эффекта переноса используются данные теоретического моделирования.

«Эффекта переноса» не наблюдается (β – 0)[28]

Такое предположение может выполняться, так как Booking использует правило Most favor nation, согласно которому средства размещения не могут назначать более низкие цены в других сервисах.

Перепишем формулу (7) для расчёта критических потерь продаж:

$$CL = \frac{Q - Q'}{Q} = \frac{\alpha X P_A}{\alpha\left(1 + X\right)P_a - C} = \frac{\alpha X \, {}^{TR}\!/_{Q}}{\alpha\left(1 + X\right){}^{TR}\!/_{Q} - {}^{VC}\!/_{Q}}.$$

Рассчитанные критические потери продаж составят:

	2016	**2017**	**2018**
При X = 5%	0,054	0,054	0,055
При X = 10%	0,103	0,103	0,104

Используем формулу (8) для расчёта фактических потерь продаж:

$$AL^{direct} = \max\left(D_Б; D_A\right) = \max\left(\frac{23}{58}; 0\right) = \frac{23}{58} = 0,40.$$

Еще раз отмечу, что ввиду отсутствия данных невозможно найти полные фактические потери продажи, а только оценить их нижнюю границу. Но тем не менее, так как критические потери продаж оказываются ниже нижней границы фактических потерь продаж $CL < AL$, это говорит о том, что требуется расширение границ рынка.

Коэффициент переноса, найденный на основе данных прошлых периодов

Если эффект переноса равен $0{,}76P_A/\alpha$ [Bibler, Teltser, Tremblay, 2021], то формула для нахождения критических потерь продаж примет вид:

[28] Важно отметить, что данный случай отличается от ситуации с трансакционными платформами без «эффекта переноса», так как такие платформы, как правило, самостоятельно назначают цены для связываемых сторон. Типичным примером такой платформы выступают агрегаторы таксомоторных услуг.

$$CL = \frac{Q - Q'}{Q} = \frac{\alpha X\left(P_A + \alpha\beta\left(1+X\right)\right)}{\alpha\left(1+X\right)\left(X\alpha\beta + P_a\right) - C} = \frac{\alpha X\left(TR/Q + \alpha\frac{0{,}76P_A}{\alpha}\left(1+X\right)\right)}{\alpha\left(1+X\right)\left(X\alpha\frac{0{,}76P_A}{\alpha} + TR/Q\right) - VC/Q}.$$

Тогда критические потери продаж будут равны:

	2016 г.	**2017 г.**	**2018 г.**
При $X = 5\%$	0,093	0,094	0,095
При $X = 10\%$	0,174	0,174	0,176

Аналогично, формула для расчёта прямых фактических потерь продаж примет вид:

$$AL^{direct} = \max\left(D_Б; D_А\right) = -\min\left(X\left(\frac{\alpha\beta\left(1+X\right)}{P_A} + 1\right)\in_Б; \left(\frac{X\alpha\beta}{P_A}\right)\in_А\right) =$$
$$= -\min\left(X\left(0{,}76\left(1+X\right)+1\right)\in_Б; \left(X\beta\right)\in_А\right),$$

где $\in_А < 0$, $\in_Б < 0$.

Прямые фактические потери продаж составят:

	Прямой эффект со стороны Б	**Прямой эффект со стороны А**
При $X = 5\%$	$-0{,}090\in_Б$	$-0{,}038\in_А$
При $X = 10\%$	$-0{,}184\in_Б$	$-0{,}076\in_А$

Так как конечные потребители в явном виде не платят цену за пользование платформами бронирования средств размещения, то можно сделать вывод, что это связано со сравнительно более высокой эластичностью спроса конечных потребителей по цене [*Rochet*, *Tirole*, 2003], то есть $|\in_Б| \le |\in_А|$. Таким образом, прямые фактические потери в рассмотренном выше примере определяются отключением пользователей со стороны Б: $AL^{direct} = \{-0{,}090\in_Б; -0{,}184\in_Б\} = \{0{,}713; 0{,}728\}$ (при X = {5%; 10%}, соответственно).

Таким образом, как и в предыдущем случае, критические потери продаж оказываются ниже нижней границы фактических потерь продаж $CL < AL$, что говорит о том, что требуется расширение границ рынка.

Коэффициент переноса, найденный на основе данных теоретического моделирования

Начнём с оценки коэффициента переноса. Для этого воспользуемся формулой (3):

$$\beta = \frac{mc}{\left(1-\alpha\right)\left(1-\alpha\left(1+X\right)\right)} = \frac{125}{\left(1-\alpha\right)\left(1-\alpha\left(1+X\right)\right)}.$$

Найдём критические потери продаж, воспользовавшись формулой (7) и фактические потери, используя формулу (8).

Как в случае отсутствия эффекта переноса и при коэффициенте переноса, найденном на основе данных прошлых периодов, критические потери продаж оказываются ниже нижней границы фактических потерь продаж $CL < AL$, что говорит о том, что требуется расширение границ рынка.

		2016	2017	2018
При X = 5%	β	177,87	177,18	177,41
	CL	**0,068**	**0,068**	**0,069**
	D_B	0,0636	0,0635	0,0632
	D_A	0,0130	0,0128	0,0126
	AL	**0,505**	**0,503**	**0,501**
При X = 10%	β	179,56	178,85	179,09
	CL	***0,128***	***0,129***	***0,130***
	D_B	0,1289	0,1285	0,1280
	D_A	0,0262	0,0259	0,0254
	AL	**0,511**	**0,510**	**0,507**

Заключение

В данном исследовании на основе [*Ribeiro*, *Golovanova*, 2020] я предлагаю методологию оценки границ рынков с трансакционными платформами с эффектом переноса на примере рынков с агрегаторами средств размещения. Я показываю, что критические потери продаж должны учитывать эффект переноса издержек, связанных с ростом комиссии. При этом оценка фактических потерь продаж должна включать оценку косвенных сетевых эффектов. Если их не учитывать, то возможен только анализ нижней границы фактических потерь продаж. Далее на основе данных по делу ФАС России в отношении компании Booking я показываю, как можно применять предложенную методологию и прихожу к выводу, что в рассматриваемом деле границы рынка заужены.

Для дальнейших исследований в этой области могут быть выделены несколько ключевых направлений:

1. Тестирование предложенного метода на более качественных данных и на других рынках (с использованием оценок сетевых экстерналий).
2. Разработка метода определения границ рынков с трансакционными платформами без «эффекта переноса».

ЛИТЕРАТУРА

Доценко А.В., Иванов А.Ю. (2016). Антимонопольное регулирование, цифровые платформы и инновации: дело Google и выработка подходов к защите конкуренции в цифровой среде // Закон. №2. С. 31–45.

Косякина А.И., Подлесная А.В. (2018). Противодействие монополистической деятельности в сфере программного обеспечения на примере дел против компании Microsoft // Научные исследования экономического факультета. Т. 10. №2. С. 29–52.

Павлова Н.С., Шаститко А.Е. (2019). Эмпирические оценки границ товарного рынка в сфере телекоммуникаций // Вопросы экономики. № 9. С. 90–111.

Павлова Н.С., Шаститко А.Е. (2021). Методы анализа рынка в целях применения антимонопольного законодательства: теоретические и прикладные аспекты // Вопросы теоретической экономики. №2. С. 7–22.

Шаститко А.Е., Курдин А.А. (2017). Эффекты распространения рыночной власти владельцев ключевых мощностей на рынках программного обеспечения // Управленец. № 4. С. 43–52.

Шаститко А.Е., Маркова О.А. (2020). Старый друг лучше новых двух? Подходы к исследованию рынков в условиях цифровой трансформации для применения антимонопольного законодательства // Вопросы экономики. №6. С. 37–55.

Шаститко, А.Е., Маркова О.А., Моросанова А.А., Казарян С.В., Магоня Д.В. (2021). Подходы к оценке состояния конкуренции на рынках сервисов с функциями видеохостинга в свете требований российского антимонопольного законодательства: коллективная монография. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова.

Шаститко А.Е., Павлова Н.С., Кащенко, Н.В. (2020). Антимонопольное регулирование продуктовых экосистем: случай «АО "Лаборатория Касперского"-Apple Inc.» // Управленец. № 4. С. 29-42.

Юсупова Г. Ф. (2016). ФАС против Google: экономический анализ // Экономическая политика. Т. 11. №6. С. 2-99.

Anderson S. P., Bedre-Defolie, Ö. (2021). Hybrid platform model // CEPR. Discussion Paper No. DP16243.

Avdasheva S. B., Korneeva D. V. (2019). Does competition enforcement prevent competitive strategies of digital platforms: Evidence from BRICS // Российский журнал менеджмента. Т.17. №4. С. 547–568.

Becerra M., Santaló J., Silva R. (2013). Being better vs. being different: Differentiation, competition, and pricing strategies in the Spanish hotel industry // Tourism management. Elsevier. No. 34. Pp. 71–79.

Bibler A. J., Teltser K.F., Tremblay M.J. (2021). Inferring tax compliance from pass-through: Evidence from Airbnb tax enforcement agreements // Review of Economics and Statistics. MIT Press One Rogers Street, Cambridge, MA 02142-1209, USA journals-info … V. 103. No.4. Pp. 636–651.

Boik A., Corts K.S. (2016). The effects of platform most-favored-nation clauses on competition and entry // The Journal of Law and Economics. University of Chicago Press. Chicago, IL, V. 59. No.1. Pp. 105–134.

Brekke K.,Collyer K., Mullan H., Timan N. (2018). Measuring market power in multi-sided markets // OECD, Rethinking Antitrust Tools for Milti-Sided Platforms. Pp. 71–86.

Cazaubiel A., Cure M., Johansen B.O., Vergé T. (2020). Substitution between online distribution channels: Evidence from the Oslo hotel market // International Journal of Industrial Organization. Elsevier 69. P. 102577 / DOI: 10.1016/j.ijindorg.2019.102577.

Chappatte P., O'Connell K. (2020). European Union–e-commerce: most favoured nation clauses // Global Competition Review. No.3 https://globalcompetitionreview.com/guide/e-commerce-competition-enforcement-guide/third-edition/article/european-union-e-commerce-most-favoured-nation-clauses (дата обращения 25.07.2022).

Etro F. (2021a). Hybrid marketplaces with free entry of sellers // Available at SSRN.

Etro F. (2021b). Platform competition with free entry of sellers // Available at SSRN 3901080.

Evans D. S., Noel M. D. (2005). Defining Antitrust Markets When Firms Operate Two-Sided Platforms // Columbia Business Law Review. No.3. Pp. 667–702. doi: 10.1525/sp.2007.54.1.23.

Evans D. S., Schmalensee R. (2013). The Antitrust Analysis of Multi-Sided Platform Businesses', National Bureau of Economic Research. No. w18783(623). Pp. 1–43.

Farrell J., Shapiro C. (2008). Improving critical loss analysis. Antitrust Source.

Fernandes V. O. (2021). Disruptive Innovations on Digital Platforms: Lessons from Epic Games v. Apple in the US and Rappi v. iFood in Brazil // Apple in the US and Rappi v. iFood in Brazil (August 26, 2021). Competition Policy International.

Filistrucchi L., Geradin D.A.A.G., Damme E.E.C. van, P. Affeldt (2014). Market definition in two-sided markets: Theory and practice // Journal of Competition Law & Economics. Oxford University Press. V. 10. No.2. Pp. 293–339. Available at: http://jcle.oxfordjournals.org/content/10/2/293.short.

Filistrucchi L. (2018). Market definition in multi-sided markets // Rethinking antitrust tools for multi-sided platforms. V. 37.

Franck J.-U., Peitz M. (2019). Market definition and market power in the platform economy. Centre on Regulation in Europe asbl (CERRE).

Gouri G. (2020). Convergence of competition policy, competition law and public interest in India // Russian Journal of Economics. Non-profit partnership "Voprosy Ekonomiki" No. 6. Pp. 277-293.

Harris B. C., Simons J. (1989). Simons, Focusing Market Definition: How Much Substitution Is Necessary? // Research in Law and Economics. No. 12. 207–226.

Langenfeld J., Li W. (2001). Critical loss analysis in evaluating mergers // The Antitrust Bulletin. SAGE Publications Sage CA: No. 2. Pp. 299–337.

Lee S. K. (2015). Quality differentiation and conditional spatial price competition among hotels // Tourism Management. Elsevier. V. 46. Pp. 114–122.

Niels G. (2019). Transaction versus non-transaction platforms: A false dichotomy in two-sided market definition // Journal of Competition Law & Economics. V. 15. No.2–3. Pp. 327–357.

OECD (2018). Rethinking antitrust tools for multi-sided platforms. — Paris.

Pavlova N. S., Shastitko A. E., Kurdin A. A. (2020). The calling card of Russian digital antitrust // Russian Journal of Economics. No. 6. Pp. 258-276.

Ribeiro E. P., Golovanova S. (2020).A unified presentation of competition analysis in two sided markets // Journal of Economic Surveys. Wiley Online Library. V. 34. No.3. Pp. 548–571.

Rochet J., Tirole J. (2003). Two-Sided Markets // Journal of the european economic association. V. 1. No.4. Pp. 990–1029. DOI: 10.1111/j.1467-8462.2013.12020.x.

Rochet J.-C., Tirole J. (2006). Two-sided markets : a progress report // The RAND* Journal of Economics. V. 37. No.3. Pp. 645–667. DOI: 10.1111/j.1756-2171.2006.tb00036.x.

*** RAND Corporation («РЭНД корпорейшн») (США) признанна нежелательной организацией в России**

Sánchez-Pérez M., Illescas-Manzano M. D., Martínez-Puertas S. (2020). You're the only One, or Simply the Best. Hotels differentiation, competition, agglomeration, and pricing // International Journal of Hospitality Management. Elsevier. No. 85. P. 102362.

Shabgard B. (2020). Card payment market and retail prices: an empirical analysis of the effects of the interchange fee on price levels in Spain // Bellaterra Departament Economia Aplicada.

Shopova R. (2021). Private labels in marketplaces // Available at SSRN 3949396.

Tourangeau R., Rips L. J., Rasinski K. (2000). The psychology of survey response. — Cambridge: Cambridge University Press.

Tremblay M. J. (2021).The limits of marketplace fee discrimination // Available at SSRN 3729378.

Wang H. (2022). Platform antitrust in China // China Economic Journal. Taylor & Francis. V. 15. No.2. Pp. 171–186.

Werden G. J. (1997). Demand elasticites in antitrust analysis // Antitrust Law Journal. HeinOnline. V. 66. No.2. Pp. 363–414.

Weyl E. G., Fabinger M. (2013). Pass-through as an economic tool: Principles of incidence under imperfect competition // Journal of Political Economy. University of Chicago Press Chicago, IL. V. 121. No.3. Pp. 528–583.

Маркова Ольга Анатольевна
markovaoa@outlook.com

Ol'ga Markova
Teaching assistant of Lomonosov Moscow State University; Junior Researcher of Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow)
markovaoa@outlook.com

PLATFORM MARKET DEFINITION: ACCOUNTING FOR NETWORK EFFECTS AND PASS-THROUGH EFFECT

Abstact. The article proposes a new operationalized approach to define markets with transaction platforms with "pass-through effect". This type of transaction platforms is the most frequent one. When conducting a SSNIP test in the form of critical loss analysis, one should take into account emerging network externalities when calculating actual losses. Critical loss analysis requires taking into account the pass-through effects if platforms with a "pass-through effect" are a part of a hypothetical monopolist. The author offers several approaches to estimate the pass-through rate: using actual and survey data, as well as via theoretical modeling. The proposed approach to define markets with transaction platforms with a "pass-through effect" is used to define market boundaries for accommodation aggregators. The author shows that, regardless of the chosen way for assessing the pass-through rate, the relevant market is wider than those defined in the decision of the FAS Russia.

Keywords: *market definition, platforms, network externalities, pass-through effect.*
JEL: K21, L22, L40.

REFERENCE

Anderson S. P., Bedre-Defolie, Ö. (2021). Hybrid platform model // *CEPR. Discussion Paper* No. DP16243.

Avdasheva S. B., Korneeva D. V. (2019). Does competition enforcement prevent competitive strategies of digital platforms: Evidence from BRICS // *Rossiyskiy journal menedgmenta*. V.17. No. 4. Pp. 547–568.

Becerra M., Santaló J., Silva R. (2013). Being better vs. being different: Differentiation, competition, and pricing strategies in the Spanish hotel industry. // *Tourism management. Elsevier*. No. 34. Pp. 71–79.

Bibler A. J., Teltser K. F., Tremblay M. J. (2021). Inferring tax compliance from pass-through: Evidence from Airbnb tax enforcement agreements.// *Review of Economics and Statistics.* MIT Press One Rogers Street, Cambridge, MA 02142-1209, USA journals-info … V.103. No.4. Pp. 636–651.

Boik A., Corts K. S. (2016).The effects of platform most-favored-nation clauses on competition and entry //*The Journal of Law and Economics. University of Chicago Press.* Chicago, IL. V. 59. No.1. Pp. 105–134.

Brekke K., Collyer K., Mullan H., Timan N. (2018). Measuring market power in multi-sided markets // *OECD, Rethinking Antitrust Tools for Milti-Sided Platforms*. Pp. 71–86.

Cazaubiel A., Cure M., Johansen B.O., Vergé T. (2020). Substitution between online distribution channels: Evidence from the Oslo hotel market // *International Journal of Industrial Organization. Elsevier.* No. 69. P. 102577/ DOI: 10.1016/j.ijindorg.2019.102577.

Chappatte P., O'Connell K. (2020). European Union–e-commerce: most favoured nation clauses // *Global Competition Review*. No.3 https://globalcompetitionreview.com/guide/e-commerce-competition-enforcement-guide/third-edition/article/european-union-e-commerce-most-favoured-nation-clauses (Access Date: 25.07.2022).

Dotsenko A. V., Ivanov A. Yu. (2016). Antimonopol'noe regulirovanie, cifrovye platformy i innovacii: delo Google i vyrabotka podhodov k zashhite konkurencii v cifrovoj srede [Antitrust law, digital platforms, and innovations: Google case and the development of approaches to the protection of competition in the digital environment] // *Zakon*. No. 2. Pp. 31–45. (In Russ).

Etro F. (2021a). *Hybrid marketplaces with free entry of sellers* // Available at SSRN 3901080.

Etro F. (2021b).*Platform competition with free entry of sellers* // Available at SSRN 3901080.

Evans D. S., Noel M. D. (2005). Defining Antitrust Markets When Firms Operate Two-Sided Platforms // *Columbia Business Law Review.* No. 3. Pp. 667–702. DOI: 10.1525/sp.2007.54.1.23.

Evans D. S., Schmalensee R. (2013). The Antitrust Analysis of Multi-Sided Platform Businesses // *National Bureau of Economic Research.* No. w18783(623). Pp. 1–43.

Farrell J., Shapiro C. (2008). *Improving critical loss analysis. Antitrust Source.*

Fernandes V. O. (2021). Disruptive Innovations on Digital Platforms: Lessons from Epic Games v. Apple in the US and Rappi v. iFood in Brazil // *Apple in the US and Rappi v. iFood in Brazil* (August 26, 2021). Competition Policy International.

Filistrucchi L., Geradin D.A.A.G., Damme E.E.C. van, P. Affeldt (2014). Market definition in two-sided markets: Theory and practice // *Journal of Competition Law & Economics. Oxford University Press.* V. 10. No.2. Pp. 293–339. Available at: http://jcle.oxfordjournals.org/content/10/2/293.short.

Filistrucchi L. (2018). Market definition in multi-sided markets // *Rethinking antitrust tools for multi-sided platforms.* V. 37.

Franck J.-U., Peitz M. (2019). *Market definition and market power in the platform economy*. Centre on Regulation in Europe asbl (CERRE).

Gouri G. (2020). Convergence of competition policy, competition law and public interest in India. // *Russian Journal of Economics.* Non-profit partnership «Voprosy Ekonomiki». No. 6. Pp. 277-293.

Harris B. C., Simons J. (1989). Simons, Focusing Market Definition: How Much Substitution is Necessary?, 12 Res. // *Research in Law and Economics.* No. 207–226.

Kosyakina A.I., Podlesnaya A.V. (2018). Protivodejstvie monopolisticheskoj dejatel'nosti v sfere programmnogo obespechenija na primere del protiv kompanii Microsoft [Counteraction to monopolistic activity in the field of software on the example of cases against Microsoft], // *Nauchnye issledovanija jekonomicheskogo fakul'teta. Jelektronnyj zhurnal*. No. 2. Vol. 10. Pp. 29–52. (In Russ).

Langenfeld J., Li W. (2001). Critical loss analysis in evaluating mergers // *The Antitrust Bulletin. SAGE Publications Sage CA*. V. 46. No.2. Pp. 299–337.

Lee S. K. (2015). Quality differentiation and conditional spatial price competition among hotels. // *Tourism Management. Elsevier*. No. 46. Pp. 114–122.

Niels G. (2019). Transaction versus non-transaction platforms: A false dichotomy in two-sided market definition // *Journal of Competition Law & Economics*. Oxford University Press. V.15. No.2–3. Pp. 327–357.

OECD (2018). *Rethinking antitrust tools for multi-sided platforms*. –Paris.

Pavlova N. S., Shastitko A.Y. (2019). Jempiricheskie ocenki granic tovarnogo rynka v sfere telekommunikacij [Empirical analysis of market boundaries in telecommunications] // *Voprosy ekonomiki*. No. 9. Pp. 90–111. (In Russ). *Pavlova N. S., Shastitko A.Y.* (2021). Metody analiza rynka v celjah primenenija antimonopolnogo zakonodatelstva: teoreticheskie i prikladnye aspekty [Market analysis methods for competition law enforcement: theoretical and practical aspects] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No. 2. Pp. 7–22. (In Russ).

Pavlova N. S., Shastitko A. E., Kurdin A. A. (2020). The calling card of Russian digital antitrust // *Russian Journal of Economics*. No. 6. Pp. 258-276.

Ribeiro E. P., Golovanova S. (2020). A unified presentation of competition analysis in two-sided markets // *Journal of Economic Surveys. Wiley Online Library*. V. 34. No.3. Pp. 548–571.

Rochet J., Tirole J. (2003). Two-Sided Markets. // *Journal of the european economic association*. V. 1. No.4. Pp. 990–1029. DOI: 10.1111/j.1467-8462.2013.12020.x.

Rochet J.-C., Tirole J. (2006). Two-sided markets : a progress report // *The RAND* Journal of Economics.* V. 37. No.3. Pp. 645–667. DOI: 10.1111/j.1756-2171.2006.tb00036.x.

Sánchez-Pérez M., Illescas-Manzano M. D., Martínez-Puertas S. (2020). You're the only One, or Simply the Best. Hotels differentiation, competition, agglomeration, and pricing // *International Journal of Hospitality Management. Elsevier*. No. 85. P. 102362.

Shabgard B. (2020). Card payment market and retail prices: an empirical analysis of the effects of the interchange fee on price levels in Spain // *Bellaterra Departament Economia Aplicada*.

Shastitko A. Y., Kurdin A.A. (2017). Jeffekty rasprostranenija rynochnoj vlasti vladel'cev kljuchevyh moshhnostej na rynkah programmnogo obespechenija [The Effects of Market Power Expansion of the Essential Facility Owners in Software Markets] // *Upravlenets — The Manager*. No. 4. Vol. 68. Pp. 43–52. (In Russ).

Shastitko A.Y., Markova O.A. (2020). Staryj drug luchshe novyh dvuh? Podhody k issledovaniju rynkov v uslovijah cifrovoj transformacii dlja primenenija antimonopol'nogo zakonodatel'stva [An old friend is better than two new ones? Approaches to market research in the context of digital transformation for the antitrust laws enforcement] // *Voprosy ekonomiki*. No. 6. Pp. 37–55. (In Russ).

*** RAND Corporation («РЭНД корпорейшн») (США) признанна нежелательной организацией в России**

Shastitko A. Y., Markova O. A., Morosanova A. A., Kazaryan S. V., Magonia D. V. (2021). *Podhody k ocenke sostojanija konkurencii na rynkah servisov s funkcijami videohostinga v svete trebovanij rossijskogo antimonopol'nogo zakonodatel'stva* [Approaches to assessing competition in the markets for videohosting services conserving Russian antimonopoly legislation]. — Moscow: Ekonomicheskij fakul'tet MGU imeni M. V. Lomonosova. (In Russ).

Shastitko A.E., Pavlova N.S., Kashchenko N.V. (2020). Antimonopolnoe regulirovanie produktovyh jekosistem: sluchaj «AO "Laboratorija Kasperskogo"-Apple Inc.» [Antitrust regulation of product ecosystems: The case study of Kaspersky Lab] // *Upravlenets — The Manager*. No. 4. Vol 11. Pp. 29-42. (In Russ).

Shopova R. (2021). *Private labels in marketplaces*. // Available at SSRN 3949396.

Tourangeau R., Rips L. J., Rasinski K. (2000). *The psychology of survey response*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Tremblay M. J. (2021).*The limits of marketplace fee discrimination* // Available at SSRN 3729378.

Wang H. (2022). Platform antitrust in China // *China Economic Journal. Taylor & Francis*. V. 15. No.2. Pp. 171–186.

Werden G. J. (1997). Demand elasticites in antitrust analysis // *Antitrust Law Journal. HeinOnline*. V.66. No.2. Pp. 363–414.

Weyl E. G., Fabinger M. (2013). Pass-through as an economic tool: Principles of incidence under imperfect competition // *Journal of Political Economy. University of Chicago Press*. V. 121. No.3. Pp. 528–583.

Yusupova G. F. (2016). FAS protiv Google: ekonomicheskij analiz [Federal Antitrust Authority against Google: Economic Analysis for Special Markets] // *Ekonomicheskaya Politika*. Vol. 11. No. 6. Pp. 82-99. (In Russ).

В.В. Вольчик
д.э.н., заведущий кафедрой экономической теории,
Южный Федеральный Университет (Ростов-на-Дону)

К ВОПРОСУ О ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ НАРРАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ[1]

Аннотация. В статье осуществлён анализ развития теории и методологии нового научного направления — нарративной экономики. Продемонстрирована связь нарративной экономики и различных течений институциональной экономики. Показано, что в рамках экономической науки принимается упрощённая трактовка понятия нарратива по сравнению с другими социальными науками. Упрощённый подход к определению нарративов связан с предметом экономической теории и операционными возможностями при исследовании экономических процессов. Обобщены подходы Р. Шиллера, Дж. Акерлофа, Д. Сноуера и П. Коллиера к определению нарративов и выделены два направления анализа нарративов: количественное и качественное. Количественный подход предполагает анализ вирусности нарративов и её взаимосвязь с экономической динамикой. Качественный подход направлен, во-первых, на выявление идей и протомоделей, с помощью которых акторы объясняют причинно-следственные связи, и, во-вторых, на анализ социального контекста как совокупности характеристик институциональной среды и поведенческих паттернов, присущих ей исторических и культурных условий. Приведён пример использования качественного подхода нарративной экономики для анализа российской инновационной системы. На кейсе нарративов о патентах показано, как их тональность позволяет интерпретировать влияние институтов интеллектуальной собственности на развитие российской инновационной системы. Отмечено, что нарративы могут влиять на трансформацию условий посредством изменения поведения акторов и мер проводимой социально-экономической политики. Анализ обобщений, полученных в ходе исследования нарративов, также полезен с точки зрения предупреждения циклического повторения функционирования неэффективных институциональных структур.

Ключевые слова: *нарративная экономика, новая институциональная экономика, оригинальная институциональная экономика, идеи, протомодели, социальный контекст, российская инновационная система.*
JEL: B52, O30, Z13.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_31_46.

Введение

Возникновение нарративной экономики совпало с важными изменениями в экономическом институционализме. Эволюция институциональной экономики долгое время происходила в двух магистральных направлениях: оригинальной институциональной экономической теории (OIE) и новой институциональной экономической теории (NIE). Каждое из них институционализировалось вокруг двух ассоциаций: оригинальный институционализм — в рамках Ассоциации эволюционной экономики «The Association for Evolutionary Economics»[2], а новый институционализм — вокруг Международного общества новой институциональной экономики (International Society for New Institutional Economics). В 2016 году Международное общество новой институциональной экономики было пере-

[1] Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 21–18-00562, https://rscf.ru/project/21-18-00562/ в Южном федеральном университете.
[2] https://afee.net/

именовано в Общество институциональной и организационной экономической теории (Society for Institutional & Organizational Economics)[3], что характеризует поворот к большей открытости неоинституционализма к другим социальным наукам [*Richter*, 2016].

Другим важным и знаковым событием явилось создание Мировой междисциплинарной сети институциональных исследований (World Interdisciplinary Network for Institutional Research)[4], которая объединила различные научные школы, использующие институциональную тематику в рамках социологии, политической науки и экономической теории. Однако развитие институционализма всё же значительно отставало от традиционных для экономической науки неоклассических направлений, составляющих мейнстрим. Поэтому обращение двух нобелевских лауреатов к тематике нарративной экономики стало знаковым в плане имплицитного (и, возможно, в обозримом будущем эксплицитного) влияния на будущее развитие институционализма.

Почему развитие нарративной экономики может быть полезным для институционализма? Ответ на этот вопрос содержится в самом генезисе нарративного подхода в экономике. В 2016 г. вышла статья Дж. Акерлофа и Д. Сноуера «Хлеб и пули». В этой статье авторы обратили внимание на то, что экономисты игнорируют исторические, политические, культурные, то есть социальные контексты в широком смысле. Сама фабула статьи строится на том, что объяснение различных аспектов экономической и иной человеческой деятельности без учёта действующих на момент социальных взаимодействий правил, рутин или институтов страдает упрощениями, которые затрудняют понимание. Ключевой пример советской экономики, анекдот о которой и дал название статье, показывает, что именно необходимо для комплексного понимания, — это информация о том, что говорят современники. И источником такой информации являются нарративы.

Надо признать, что в рамках оригинального институционализма долгое время уже использовались качественные методы для выявления действующих правил, которыми руководствуются акторы при осуществлении повторяющихся взаимодействий. Также активно использовались другие методы, позволяющие исследовать дискурсы акторов, например, метод включённого наблюдения [*Rutherford*, 2012]. Однако нарративная экономика значительно расширила круг возможных источников качественных данных, которые могут быть использованы в анализе. Акцент на вирусности и влиятельности нарративов позволил шире использовать количественные методы для решения вопросов о распространении тех или иных правил и идей, связанных с институтами.

Теоретические концепты нарративной экономики

Представители нарративной экономики значительно упростили подход к самому определению понятия нарратива. Это прежде всего связано с тем, что, в отличие от гуманитарных наук, таких как лингвистика и история, в экономической теории необходимо понятие, которое можно с успехом использовать при анализе повторяющихся социальных взаимодействий.

В социальных науках после «нарративного поворота», который произошёл на рубеже XX и XXI веков [*Kreiswirth*, 1992; *Лехциер*, 2013], понятие нарратива стало использоваться широко, что иногда приводит к трудностям в коммуникации между областями знания. Более того, понятие нарратива начало использоваться как синоним любых качественных данных, полученных при анализе глубинных интервью [*Кутковая*, 2014]. Также в социальных и гуманитарных науках нарративы рассматриваются через призму использования

[3] https://www.sioe.org/
[4] https://winir.org/

людьми для придания смысла их опыту, что позволяет отслеживать взаимоотношения между индивидуальными историями и культурными нарративами [*Dwyer*, *Emerald*, 2017].

В экономической науке при использовании понятия нарратива потребовалось сформировать своё видение, отличительное свойство которого вытекает из понимания предмета дисциплины. Можно сказать, что экономисты рассматривают нарративы как источники знания о том, как различные социальные явления влияют на индивидуальный выбор. Именно наличие проблемы индивидуального выбора позволяет отнести исследовательскую проблему к сфере экономической теории *[Krugman, Wells and Olney*, 2011. P. 35].

Родоначальники нарративной экономики Дж. Акерлоф и Р. Шиллер впервые обратились к проблематике историй и нарративов в своей книге «Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой»: «Человеческий разум создан так, чтобы мыслить в терминах нарративов, последовательностей событий с внутренней логикой и динамикой, которые предстают как единое целое. В свою очередь, большая часть человеческой мотивации проистекает из истории нашей жизни, истории, которую мы рассказываем себе и которая создает основу для мотивации» [*Akerlof*, *Shiller*, 2010. P. 51]. В данном определении нарративов мы можем выделить несколько их свойств: целостность, последовательность событий, внутренняя логика и динамика в их изложении. То есть, рассказывая историю, акторы инкапсулируют некоторые важные для них события, логически их связывают и интерпретируют, что позволяет получить и транслировать индивидуальное понимание происходящих процессов. И на основании этого понимания формируется мотивация для совершения экономических действий и выборов.

В дальнейшем в своей статье Дж. Акерлоф и Д. Сноуер с успехом применили концепт нарративов для анализа процесса принятия экономических решений. В самом начале статьи они дают очень лаконичное и общее определение: «“нарратив” как последовательность причинно-связанных событий и лежащих в их основе источников, разворачивающихся во времени, которые можно использовать в качестве шаблона для интерпретации нашего текущего опыта» [*Akerlof*, *Snower*, 2016. P. 58]. Далее авторы выделяют семь ролей, которые выполняют нарративы в принятии решений с позиций социальных наук (таких как социология, психология, антропология и нарратология), но не экономической науки. Именно тот факт, что в экономической науке поведение человека и его мотивация рассматриваются через призму упрощённой максимизации, и не даёт возможности получить адекватное объяснение сложных человеческих взаимодействий. Там же Дж. Акерлоф и Д. Сноуер показывают, как соотносятся нарративы и социальные нормы: «Таким образом, через нарративы люди обучаются социальным нормам, кроме того, нарративы помогают объяснить, почему мы должны следовать этим нормами, где и когда мы должны наказывать тех, кто им не подчиняется» [*Akerlof*, *Snower*, 2016. P. 59]. Именно такая трактовка нарративов делает для исследователя социальных взаимодействий институты значимыми. Более того, через анализ и интерпретацию нарративов можно получить не только информацию о доминирующих и значимых для акторов нарративах, но также знание и понимание того, какие правила связаны с конкретными нарративами.

В своей статье Дж. Акерлоф и Д. Сноуер также затронули важный аспект исторической соотнесённости нарративов и объясняемых с их помощью экономических и социальных событий. Именно историческая специфика, отражённая в нарративах, делает их незаменимыми свидетельствами и источниками качественных данных о тех социальных механизмах и процессах, которые разворачивались в рамках историй или служили для них фоном. Понимание даже недавних исторических событий, например, почему развивалась и пришла к упадку плановая экономика в СССР, очень затруднено, если пользоваться только формальными моделями и теоретическими шаблонами. Нарративы, не заменяя моделирования, дополняют его теми важными социальными контекстами, без которых картина мотивации экономического действия акторов будет неполной.

Подобный подход к нарративам, как у Дж. Акерлофа и Д. Сноуера, развивает П. Коллиер. Он рассматривает нарративы через призму качественных данных, которые дополняют непосредственные наблюдения социальных процессов: «Как таковые нарративы — это истории о реальных событиях, которые просто дополняют непосредственное наблюдение. Потенциально это лишь ускоряет байесовский процесс, посредством которого события, объединяясь, порождают каузальные гипотезы. Однако нарративы могут оказаться особенно полезными инструментами для [формулирования] обобщений, которые необходимы для прогнозирования и интервенций» [*Collier*, 2016. P. 8].

В другой своей работе П. Коллиер идёт дальше и подчеркивает координационную функцию нарративов через формирование взаимных обязательств, выделяя несколько их типов: «Взаимодействуя, три эти типа нарративов: принадлежности к группе, значимости обязательств и причинно-следственных связей — формируют ткань взаимных обязательств. Наши нарративы значимости обязательств воспитывают в нас идеи справедливости и верности и показывают, почему нам следует выполнять те обязательства, которые имеют взаимный характер. Наши нарративы принадлежности говорят нам о том, кто участвует в этих отношениях: взаимные обязательства действуют только в рамках определённой группы людей, которые их признают. Наши «нарративы причинности» показывают нам, почему действия, которые мы обязаны совершать, целесообразны. Вместе эти нарративы образуют систему убеждений, которая меняет наше поведение» [*Коллиер*, 2021. С. 65].

Именно связь нарративов с убеждениями имеет ключевую роль при анализе норм и ценностей, которые регулируют коллективное поведение на протяжении длительных периодов времени. Трансляция в обществе нарративов связана с существующими в нем нормами и ценностями: «В зависимости от конкретного содержания нарративов они могут порождать удивительно разные формы группового поведения, каждая из которых в конечном счёте поддерживается нашими общими ценностями и устремлениями» [*Коллиер*, 2021. С. 85].

Экономисты рассматривают нарративы очень широко, и родоначальник нового научного направления Роберт Шиллер в своей программной статье 2017 г. дает такое определение: «Термином “нарратив” я обозначаю просто историю или просто выраженное объяснение событий, которые многие люди хотят затронуть в разговоре, или в новостях, или в социальных медиа, потому что они (нарративы) могут использоваться для стимулирования заинтересованности или эмоций других людей, и/или потому что, как представляется, они развивают личный интерес. Чтобы выполнять стимулирующую функцию, обычно на него направлен интерес человека, прямой или подразумеваемый. Я (и многие другие) вкладывают в этот термин такой смысл, что нарратив видится как драгоценный камень разговора и может принимать форму необычной или героической истории, или даже шутки». [*Shiller*, 2017. P. 968]. В этом определении содержится два основных элемента, которые являются краеугольными в нарративной экономике: выраженное объяснение событий, выполняющее стимулирующую функцию, и вирусное распространение таких объяснений.

Согласно Р. Шиллеру нарративы могут принимать самые разнообразные формы, например, как единицы передачи культурной информации — мемы или религиозные проповеди. Главное для нарративов, что они содержат идею или мораль, с помощью которой акторы не только выражают свое отношение к происходящим событиям, но и транслируют паттерны или протомодели, объясняющие экономические взаимодействия: «Термин «нарратив» часто используется в качестве «истории», какой-то последовательности событий. Однако слово это имеет и другой важный аспект. Нарратив — это рассказывание истории, которое придаёт ей смысл и значимость, и зачастую направлено на то, чтобы преподать урок или извлечь мораль. Будучи сравниваем с историей (story), нарратив может стать интерпретацией происходящих событий. Если говорить о нарративах в сфере экономики, нарратив может представлять собой протоэкономическую модель, доступную для понимания широкой общественности» [*Shiller*, 2019. P. 477].

В своей ставшей в короткое время широко известной книге «Нарративная экономика: как истории становятся вирусными и приводят к крупным экономическим событиям» Р. Шиллер приводит семь утверждений, которые можно рассматривать как первичный набросок карты и концептуальных точек для дальнейших исследований: «1. Эпидемии могут протекать стремительно или затягиваться. Сроки протекания и размах их распространения могут широко варьироваться. 2. Важные для экономики нарративы могут составлять лишь очень небольшой процент распространённого дискурса. Такие нарративы, даже будучи редко встречающимися, могут оказывать ощутимое влияние на экономику. 3. Совокупности нарративов оказывают большее влияние, чем отдельно взятый нарратив. Значимостью обладают именно совокупности нарративов. 4. Влияние нарративов на экономику со временем может меняться. Поскольку нарративы с течением времени развиваются, приобретают значимость изменяющиеся детали. 5. Для того, чтобы пресечь ложные нарративы, недостаточно одной лишь истины. Истина становится значима лишь только, если она очевидна. 6. Степень «заразности» нарративов в сфере экономики зависит от возможностей их многократного воспроизведения. Укоренение нарративов имеет значение. 7. Экономические нарративы основываются на интересах людей, их идентичности и патриотизме. Интересы, идентичность и патриотизм имеют значение» [*Shiller*, 2019b. P. 88–103].

Исследовательская программа Р. Шиллера по сути является междисциплинарной и очень близкой к исследовательской программе оригинального институционализма [*Ефимов*, 2016]. Среди семи утверждений можно выделить второе и третье о том, что даже редкие, но влиятельные нарративы могут оказывать значительное воздействие на экономику и о том, что важны совокупности нарративов. Поэтому возникает резонный вопрос, как и с помощью каких исследовательских инструментов можно выделить влиятельные нарративы и как выделить связи, позволяющие формироваться совокупностям нарративов? Один из ответов на этот вопрос содержится у Шиллера, где он описывает возможные источники нарративов для анализа. Среди таких источников он выделяет: 1) регулярные фокусированные интервью с респондентами, в ходе которых им предлагалось вести широкие дискуссии и рассказывать истории в ответ на вопросы стимулирования, связанные с их экономическими решениями респондентов; 2) регулярные фокус-группы с представителями различных социально-экономических групп, чтобы вызвать реальные разговоры об экономических нарративах; 3) исторические базы данных фокус-групп, проведенных для других целей в прошлые годы; 4) базы данных религиозных проповедей для выявления релевантных моральных ценностей; 5) исторические базы данных личных писем и дневников, оцифрованные и доступные для поиска [*Shiller*, 2019b. Pp. 281–285].

Потенциальные источники нарративов, которые приводит Шиллер, не являются чем-то новым, например, для социологов [*Вольчик*, 2021]. Однако для мейнстрима экономической науки данный подход относительно необычен и нов, что открывает значительные возможности для интеграции различных исследовательских подходов. Главное отличие нарративной экономики от социологических исследований лежит именно в предмете экономической теории. И здесь нарративная экономика вслед за институционализмом отвечает на вопрос, как идеи, ценности и правила, содержащиеся в нарративах, влияют на экономический выбор и как и с какими издержками они структурируют экономические взаимодействия.

Нарративы и идеи

Исходя из анализа концептуальных положений нарративной экономики, можно выделить два магистральных направления анализа нарративов: количественный (определение вирусности тех или иных нарративов) и качественный (выделение значимых идей и правил, которые влияют на экономическое поведение акторов).

Значительная часть работ, где нарративы рассматриваются в контексте макроэкономических и финансовых проблем, сосредотачивается на количественном подходе. Здесь важнейшей проблемой является то, как вирусность распространения того или иного нарратива связана с экономическими процессами, такими как финансовые пузыри и кризисы. Безусловно, такой подход интересен и имеет большие перспективы в свете накопления больших данных о распространении нарративов не только в средствах массовой информации, но и различных социальных сетях.

Также с помощью компьютерных программ можно анализировать различные тексты, например, законодательных органов власти, чтобы проследить связь с распространением тех или иных нарративов. С помощью компьютерного анализа текстов можно показать, как концентрировалось внимание на различных аспектах экономической политики [*Ferguson-Cradler*, 2021. P. 7].

Однако качественные исследования нарративов в рамках нарративной экономики составляют явное меньшинство. Заявленные в исследовательской программе Р. Шиллера источники нарративов, такие как фокусированные интервью или фокус группы, используются недостаточно широко. Более того, почти отсутствует качественный интерпретативный анализ нарративов из средств массовой информации.

При исследовании нарративов существует проблема связи ключевых слов и идей, содержащихся в нарративах. На поведение акторов влияют идеи и правила, которые могут иметь прямую и легко прослеживаемую связь с ключевыми словами, но могут соотноситься очень опосредовано через трансляцию кратких единиц информации, подобной мемам.

Смыслы и идеи, содержащиеся в нарративах, требуют большой и кропотливой работы по их идентификации и систематизации. Данная работа требует значительной включённости исследователей в сферу деятельности, которая является объектом анализа. Интерпретации правил в последующем могут стать материалом для построения объяснительных схем и моделей.

Значимость нарративов возрастает, если мы учитываем, что экономические системы являются по большей части неэргодическими [*North*, 2005]. В неэргодических системах из-за фактора фундаментальной неопределенности сильно затруднено предсказательное моделирование, на что постоянно обращают внимание институционалисты. Более того, в сложных системах, характеризующихся преобладающей возрастающей отдачей, возникают эффект блокировки, зависимость от предшествующей траектории развития [*Arthur*, 2013. P. 17], которые могут быть связаны, с одной стороны, с непредсказуемостью выбора того или иного варианта развития, а с другой — с различного рода неэффективностью использования ресурсов.

Нарративы не только отражают реально происходящие процессы в экономике, но также они могут быть связаны с классом воображаемых событий или ожиданий. То есть при анализе нарративов необходимо проводить демаркацию между выдуманными сюжетами и событиями и реально существующими фактами, отражёнными в историях. Однако воображаемые события, отражённые в нарративах в имплицитной или эксплицитной формах, основаны на существующих нормах и социальных контекстах.

Одна из важнейших функций нарративов заключается в трансляции идей. Упаковка идеи в историю способствует ее лучшему усвоению слушателями и читателями, что в итоге влияет на её распространение. Если внимательно посмотреть на знаменитое высказывание Кейнса о власти идей, можно провести определённые аналогии с нарративной экономикой: «Идеи экономистов и политических мыслителей — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром. Люди-практики, которые считают себя совершенно неподверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого» [*Кейнс*, 2007. С. 340]. Идеи потому и «правят миром», что они принимают форму упрощённых прото-

моделей или протонарративов, которая позволяет им циркулировать в обществе длительное время, значительно влияя на политические и экономические процессы.

В академической среде также циркулируют нарративы, связанные с определёнными научными школами, теориями и концепциями. Такие нарративы используются в научных дискуссиях, но наибольшее влияние они принимают, когда становятся достоянием широкой общественности и распространяются средствами массовой информации и социальными сетями. Хорошим примером такого протонарратива является кривая Лаффера, которая сопровождается выдуманной историей её создания [*Shiller*, 2019b. P. 41–52].

Также значимый образец влияния нарратива на теоретические построения и экономическую политику представляет собой неолиберальный нарратив. Неолиберальный нарратив начал формироваться во многом как реакция на попытки построения экономики, основанной на плановых началах [*Nureev*, *Volchik*, *Strielkowski*, 2020. P. 4]. Однако позже неолиберальный нарратив оброс мифами, которые стали значимым аргументом для рыночных реформ: «Неолиберальный нарратив состоит из трех основных поддерживающих мифов, которые отличают его от более ранних стадий капитализма: приватизация коллективных благ, которые в настоящее время предоставляются государством; дерегулирование промышленности; и сокращение государства всеобщего благосостояния» [*Wrenn*, 2021. P. 240]. Тезисы, лежащие в основе неолиберального нарратива, опасны и бессмысленны вне социальных контекстов тех или иных стран, в которых проводились рыночные реформы. Более того, неолиберализм и его нарратив всё дальше дрейфуют от принципов классического либерализма. Классический либерализм как идеал свободного рынка и спонтанного хозяйственного порядка, безусловно, является набором теоретических абстракций, которые сформировались в XIX веке. Неолиберализм также апеллирует к концепту свободного рынка, но в рамках неолиберальной доктрины существует убеждённость, что эффективные рынки можно имитировать, в том числе с помощью механизмов менеджеризма. Фактически менеджеризм или новый государственный менеджмент, основывающийся на неолиберальном нарративе, всё больше похож на бюрократическую карикатуру: «всякая рыночная реформа, всякое правительственное вмешательство с целью уменьшить бюрократизм и стимулировать рыночные силы в конечном итоге приводят к увеличению общего объёма регулирования, общего количества бумажной волокиты и общего числа бюрократов, которых привлекает на службу правительство» [*Graeber*, 2015]. Устойчивость и живучесть подобных протонарративов поддерживается дискурсом интеллектуалов и учёных, что часто создаёт ореол «научно обоснованной» и «признанной научным сообществом» влиятельной и вирусной идеи.

Идеи очень важны не только в политических дебатах и процессах. Для экономистов идеи лучше всего представлять как форму причинных убеждений, то есть убеждение относительно причин и результатов, которые получают всеобщее признание на основе консенсуса элит [*Тамбовцев*, 2019. С. 28]. Связка между причинами и результатами очень хорошо вписывается в концепцию протомоделей, которые могут быть основой той или иной распространённой идеи. Более того, связь между породившей идею моделью может со временем быть утрачена или плохо прослеживаться.

Важной представляется связка идей и нарративов для понимания распространения и значимости идей. Нарративы или истории являются важным лингвистическим и когнитивным конструктом, который позволяет индивиду получать информацию в более удобной для понимания форме. Существуют множество исследований в нейро и когнитивных науках, которые показывают, что форма нарратива является для человека органичной и предпочтительной формой восприятия нового знания, поскольку человеческий мозг эволюционно настроен на их восприятие [*Тамбовцев*, 2019. С. 34]. Поэтому для того, чтобы сделать идею, норму или этическое правило лучше воспринимаемым, желательно параллельно создавать нарративы, которые будут способствовать их распространению в обществе.

В области социальных наук накоплено значительное количество теорий и научных направлений, которые исследуют нарративы. Однако в рамках экономической науки и нарративной экономики мы концентрируем внимание на возможностях нарративов доносить информацию о циркулирующих протомоделях и социальном контексте, релевантном для акторов и влияющем эксплицитно или имплицитно на экономический выбор.

В рамках экономической теории можно говорить о специфическом сторителлинге, который связан с созданием и продвижением научного нарратива, окрашенного в определённые смысловые коннотации школы или исследовательского направления. Нарративы как способ теоретической генерализации отдельных случаев используются не только в социальных науках [*Троцук*, 2004. С. 65], но и естественных [*Аникин, Измайлов, Лячин, Пойзнер*, 2019].

В рамках институциональной экономики в её оригинальной версии создание теоретических нарративов позволяет рассматривать мир с более системной, целостной и эволюционной точки зрения. Такой подход позволяет отойти от формального моделирования в сторону создания паттерновых моделей (pattern models), которые преимущественно индуктивно основаны на выделении общих закономерностей и создании рабочих гипотез [*Whalen*, 2021. С. 255].

Нарративы изменяются вместе с экономической политикой, проводимой государством. Можно говорить об адаптивных нарративах, которые изменяются вместе с принятием мер экономической политики. Поэтому можно сказать, что существуют определённые взаимосвязи между изменением формальных институтов, связанных с реализацией экономической политики, и нарративов, соотносящихся с проводимыми реформами [*Oosthuizen*, *Inglesi-Lotz*, 2022].

Методология нарративной экономики в современных условиях имеет значительный крен в сторону количественных методов, что вполне соответствует мейнстриму экономической теории. Однако количественные методы с трудом позволяют выполнить даже один из пунктов исследовательской программы нарративной экономики — исследовать вирусность нарративов и их влияние на различные экономические и социальные процессы.

Тем не менее остаётся важным вопрос о смысловом содержании нарративов и идей и их влиянии на поведение акторов. Решение этого вопроса требует использования качественных методов, что близко к исследовательской программе оригинального и интерпретативного институционализма [*Ефимов*, 2007]. Именно с помощью качественных методов осуществляется идентификация релевантных для акторов действующих правил, которые в свою очередь взаимосвязаны с социальными контекстами.

Нарративы и социальные контексты

Социальный контекст имеет фундаментальное значение для понимания эволюции институтов. В нарративах через объяснение социального действия отражаются многообразные условия, которые сопутствуют пониманию политических процессов [*Tilly*, *Goodin*, 2006] или иных социальных взаимодействий.

Как уже отмечалось, нарративы могут содержать причинно-следственное объяснение событий или социальных феноменов. Такие нарративы, согласно подходу Р. Шиллера, можно отнести к упрощённым протомоделям, объясняющим для широкого круга населения важные и актуальные социальные закономерности. Однако не менее важным аспектом нарративов является предоставление и передача через социальные взаимодействия информации и знаний о социальных контекстах.

Социальные контексты часто упоминаются при анализе экономических и институциональных изменений. Большое внимание проблеме социальных контекстов уделяет

Д. Норт: «Расширенное определение того, как индивидуальные убеждения взаимодействуют с социальным контекстом, дает нам набор механизмов, при помощи которых культура и социальные институты более непосредственным образом проникают в объяснение экономических изменений. Мы можем осмыслять противоречивые особенности обществ вроде исламских стран или западного мира лишь в терминах досконального исследования взаимодействия между развивающимися системами убеждений и их социальными контекстами» [*Норт*, 2010. С. 61].

Поведенческие науки, включая экономическую и политическую, формируют аналитические нарративы, которые дают общее объяснение, например, экономического человека или медианного избирателя. Переходя от абстрактного моделирования к сравнительным исследованиям социальных порядков, необходимо учитывать и анализировать культурный, языковой и исторический контексты [*Pye*, 2006. P. 804].

Поэтому исследования социального контекста по определению являются междисциплинарными. Социальный контекст — это совокупность релевантных для исторического периода ценностей, правил и паттернов, которые акторы в имплицитной и эксплицитной форме используют для совершения взаимодействий в рамках общественного порядка. Д. Норт так описывает социальную среду: «Среда, которая окружает человека, — это набор правил, норм, конвенций и способов поведения, созданных человеком и определяющих структуру отношений между людьми. Эта среда разделяется специалистами по социальной науке на различные сегменты, изучаемые такими науками, как экономика, политология, социология. Но конструкции человеческого сознания, в которых мы нуждаемся для того, чтобы осмыслять окружающую среду, не совпадают с этими искусственными категориями. Наш аналитический каркас должен интегрировать результаты этих искусственно разделённых дисциплин, если мы хотим понимать процесс изменений» [*Норт*, 2010. С. 25-26]. Можно сказать, что социальный контекст — это то, что формирует познавательные и деятельностные возможности индивида, что Дж. Ходжсон назвал нисходящей преобразующей причинной связью [*Hodgson*, 2003].

Важнейшими аспектами для социального контекста являются его эволюционность, историчность и специфичность, связанные с культурными особенностями и траекторией развития хозяйственного порядка. Через нарративы мы получаем своеобразный «снимок» социальной ситуации. Интерпретация влияния социального контекста на повторяющиеся взаимодействия индивидов дополняет объяснительные модели. Также с помощью исследований социальных контекстов можно получить информацию о различных поведенческих паттернах, распространенных в специфических исторических и культурных условиях. Безусловно, охватить всё разнообразие влияния социальных контекстов на поведение акторов очень сложно и затратно. Поэтому, исходя из целей проводимых исследований, рассматриваются те условия и характеристики среды, которые сами акторы в нарративах и дискурсах считают наиболее релевантными.

Нарративы о российской инновационной системе

Большинство экономистов-исследователей не очень любят говорить и писать о вопросах методологии [*Тамбовцев*, 2018]. Главная причина такого отношения к методологии коренится в слабой связи работ методологов науки с конкретными инструментарными исследовательскими подходами. Методология нарративной экономики также может попасть в ловушку теоретизирования или, что еще хуже, в ловушку очень затратного и очень малоинформативного и всё усложняющегося формального моделирования влияния нарративов на экономические процессы. Как хорошо в свое время выразился нобелевский лауреат П. Кругман, существует большой соблазн принять «красоту моделирования за истину».

Для развития нарративной экономики очень важно, чтобы исследования в рамках этого нового научного направления могли масштабироваться и воспроизводится в различных социальных порядках и в различных экономических сферах и отраслях. И на этом пути, вполне вероятно, возникнут значимые барьеры и ограничения. Во-первых, для анализа нарративов нужны данные, и такие данные не всегда находятся в открытом доступе. Дороговизна или недоступность больших данных о нарративах и их распространении являются, наверно, одними из самых значимых барьеров. Преодоление этих барьеров возможно через доступные открытые источники анализа текстов, например, Google Ngram.

Исходя из тенденций последних десятилетий эволюции экономического мейнстрима, следующим вполне логичным барьером может стать самоусложняющееся моделирование ради красоты и сложности моделирования. Исходя из того, что определить грань между релевантным и избыточным формальным моделированием довольно сложно, можно попытаться найти выход в поощрении альтернативных и дополняющих моделирование направлений исследований.

Самым сложным и трудоёмким в исследовании нарративов является их качественный анализ и интерпретация. Безусловно, существующие программные продукты анализа текстов здесь могут сильно помочь, однако нельзя недооценивать значимость полевых исследований и работы непосредственно с акторами, которые являются рассказчиками нарративов. Однако сбор фактов, которые содержатся в нарративах, не только связан с анализом и обобщениями при создании теорий. При создании теорий и выборе между ними наиболее релевантных для объяснения тех или иных процессов также необходимо выходить за пределы фактов в область интерпретации [*Whalen*, 2021. P. 259].

Ниже приводится пример качественного анализа нарративов о российской инновационной системе. Массив нарративов о российской инновационной системе был получен путем последовательного отбора 43 источников (СМИ и интернет-ресурсов) по рейтингу компании «Медиалогия»: «Федеральные СМИ: 2020 год». Полные тексты статей были получены с помощью электронной базы данных периодических источников информации «Интегрум». Временной период для поиска нарративов был выбран с 1 января 2010 г. по 1 июля 2021 г. В результате поиска отобрано 33491 статей (без перепечаток). Далее в ходе анализа отобранных текстов было выявлено 1149 нарративов, которые используются для качественного анализа.

Качественный анализ нарративов о российской инновационной системе (РИС) позволил сделать несколько важных обобщений. На первом этапе систематизации нарративов из средств массовой информации и интернет-источников были выделены шесть ключевых проблем, о которых говорят акторы инновационной системы. Эти шесть проблем представлены в табл. 1.

Таблица 1
Центральные проблемы РИС

№ п/п	Центральные проблемы РИС, выявленные через анализ нарративов	Количество
1	Государственное управление инновационной деятельностью	295
2	Выбор тематики и направлений исследований	292
3	Спрос на инновации	229
4	Институциональная структура и конкурентная среда для инноваций	202
5	Проблема кадров для исследовательской и инновационной деятельности	80
6	Проблемы, связанные с интеллектуальной собственностью	51

Источник: составлено автором в ходе исследования.

Дальнейший анализ каждой из проблем позволил определить тональность нарративов по каждой из ключевых проблем. Определение тональности нарративов о российской инновационной системе проводилось в ручном режиме на основе методологии анализа эмотивных конструкций [*Тоганова*, *Тихомиров, Каменская, Храмоин,* 2016]. Например, по ключевой проблеме, связанной с интеллектуальной собственностью, 43% отобранных нарративов имеют нейтральную тональность, 35% негативную и только 22% позитивную. Примечательно, что со стороны представителей академического сообщества отношение к проблеме интеллектуальной собственности или негативное, или нейтральное (табл. 2).

Таблица 2
Тональность нарративов об интеллектуальной собственности, %

Акторы	Отношение к проблеме интеллектуальной собственности		
	негативное	**нейтральное**	**позитивное**
Государство	12,50	17,86	12,50
Бизнес	17,86	14,29	7,14
Академия	10,71	7,14	0,00

Источник: составлено автором в ходе исследования.

Это можно объяснить специфической структурой стимулов. Например, патенты в российских вузах рассматриваются как предмет для отчётности или достижения поставленных показателей, а не в плане их использования для создания и производства новых инновационных продуктов. Более того, акторы, представляющие академию, говорят о запретительно высоких трансакционных издержках, прежде всего связанных с бюрократическими механизмами и нежеланием брать ответственность представителей регулирующих структур при выдаче разрешений на использование патентов [*Вольчик*, 2021]. Поэтому институты, связанные с интеллектуальной собственностью, не играют существенной роли в развитии российской инновационной системы, так как не связаны с формированием сильных стимулов для акторов в плане создания и внедрения инновационных продуктов. Ситуация, сложившаяся в рамках РИС с использованием интеллектуальной собственности, приводит к тому, что российские компании предпочитают не патентовать, а скрывать свои разработки из открытого доступа. Также недостаточная международная патентная защита российских патентов создаёт неблагоприятные условия для их использования. Это можно проиллюстрировать тем, что патентная система России соответствует уровню развитых стран, но внедрение запатентованной инновации в производство значительно отстаёт и сталкивается со значительными барьерами [*Ширяев*, *Маскаев*, *Цыганков*, 2022. С. 290].

Комплексный анализ всего массива отобранных нарративов и современной научной литературы позволил также сформулировать три фундаментальных условия и две предпосылки для запуска инновационного развития в рамках хозяйственного порядка. Такими условиями являются: экономическая и политическая устойчивость, предпринимательская инициатива и механизмы возрастающей отдачи. Наряду с указанными условиями должны также выполняться две предпосылки: формирование рыночной инфраструктуры и развитие образования и науки [*Вольчик*, 2022]. Если не выполняется хоть одно из названных условий, инновационная система начинает стагнировать, а в среднесрочном периоде необратимо деградировать и разрушаться. Создание инновационной системы в СССР было осуществлено без выполнения второго условия — предпринимательской инициативы, так как рынки и предпринимательство фактически отсутствовали. Но проблемы плановой экономики стали фатальными и для инновационной системы. Однако существуют примеры, когда на основе удачных реформ создаются условия для инновационного развития в ходе

реформирования плановой экономики. Таким примером может служить социалистическая рыночная экономика Китайской народной республики, в рамках которой создана мощная и развивающаяся инновационная система.

Несколько заключительных замечаний

Нарративная экономика продолжает традиции исследования экономических проблем, заложенные институциональной экономикой. И хотя родоначальники нарративной экономики Дж. Акерлоф и Р. Шиллер не делают прямых отсылок к работам институциональных экономистов, они в неявной форме частично воспроизводят исследовательские подходы преимущественно оригинального институционализма.

Самое главное отличие нарративной экономики от институциональной заключается в том, что нарративы рассматриваются как способы трансляции в обществе идей или упрощённых экономических протомоделей, которые акторы используют при осуществлении экономического выбора. Идеи или протомодели имеют отличие от норм и правил, хотя в ходе институционализации и могут служить причиной создания институтов. Можно согласиться с В. Тамбовцевым, что наиболее релевантным является понимание идей как «причинных убеждений — убеждений относительно соотношения причин и результатов, которые получают всеобщее признание на основе разделяемого консенсуса признаваемых элит» [*Тамбовцев*, 2019. С. 28]. Если рассматривать идеи как соотношение причин и результатов, то нарративы представляют собой благоприятную для человеческого восприятия форму передачи в сообществах объяснений причинных связей. Важность изучения вирусности таких объясняющих нарративов и подчеркивается нарративной экономикой.

Ещё одним важным достижением нарративной экономики является то, что она обращает внимание на тот факт, что распространяемые через нарративы объяснения причинных связей и описания социальных контекстов не соответствуют объективным реалиям [*Вольчик*, 2021. С. 68]. Однако несоответствие нарративов реальности может изменять эту реальность в среднесрочном периоде через изменения поведения акторов, а также влияния на меры проводимой социально-экономической политики.

Нарративная экономика является ещё одной попыткой обратить внимание на важность не только количественных, но и качественных исследований в экономической теории. Нарративы, которые с распространением цифровых технологий начали создаваться и циркулировать гораздо быстрей, являются важным источником качественных данных. Тем более, что такие качественные данные становятся доступнее благодаря созданию интеграторов средств массовой информации и интернет-источников.

Важным аспектом нарративной экономики стал «сторителлинг» как способ создания и продвижения теорий в условиях их конкуренции в рамках научного сообщества. Парадоксальным образом развитие информационных технологий способствует более органичному сочетанию количественных и качественных методов в эволюционирующей экономической науке.

Количественные исследования нарративов в основном посвящены выявлению связей между двумя типами переменных: связанных со степенью распространения и вирусности нарративов с одной стороны, и динамикой экономических переменных, которые связаны, например, с бизнес-циклом — с другой [*Bertsch*, *Hull*, *Zhang*, 2021]. Такой подход полностью повторяет логику Р. Шиллера [*Shiller*, 2019] и может быть развит с использованием новых баз нарративов и постановки новых задач по выявлению связи между нарративами и макроэкономической динамикой в её различных аспектах.

Наименее разработанным в рамках нарративной экономики в данный момент является качественное направление. Качественное направление более междисциплинарно, чем

количественное, что открывает широкие перспективы для кооперации и сотрудничества с представителями других социальных наук. Отличие качественного направления нарративной экономики от других социальных наук, основывается прежде всего на предмете экономической теории. Нарративы должны рассматриваться прежде всего как релевантные факторы, влияющие на экономический выбор. В этом контексте роль нарративов похожа на роль институтов при анализе экономического выбора. Поэтому сложности, с которыми неизбежно столкнётся качественное направление нарративной экономики, будут аналогичны сложностям институциональной экономической теории, особенно в ее оригинальном варианте. Если экономические порядки представляют собой неэргодические системы, то возникает необходимость изучения истории и эволюции таких систем [*Норт*, 2010].

Нарративная экономика расширяет наш набор исторически обусловленных поведенческих паттернов, а также понимания, почему они и связанные с ними институты в определённых этапах исторической эволюции перестают эффективно функционировать. Фактически с помощью нарративов мы попадаем в область индуктивного мышления по Б. Артуру, что приводит к «богатому психологическому миру, в котором идеи или ментальные модели одних агентов конкурируют за выживание с идеями или ментальными моделями других агентов» [*Arthur,* 1994. P. 411]. Обобщения, полученные с помощью анализа нарративов, должны быть предметом дискуссий как научных, так и общественных, чтобы предотвращать ситуации циклического повторения функционирования неэффективных институциональных структур в отдельных отраслях и в целом в экономике. Исследования нарративов, релевантных для разнообразных экономических процессов, поэтому не только связаны с выделением «объективных фактов», но, что не менее важно, с их интерпретацией в разнообразных контекстах идей или интересов, влияющих на экономическое поведение.

ЛИТЕРАТУРА

Аникин, В. М., Измайлов, И. В., Лячин, А. В., Пойзнер, Б. Н. (2019). Диссертация как научный нарратив // Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. Физика. № 19. Т. 4. С. 317–326.

Вольчик В.В. (2021). Дискурсы о социальных барьерах российской (контр)инновационной системы: реальность или нарратив? // Социологические исследования. №10. С. 61–71.

Вольчик В.В. (2022). Фундаментальные условия инновационного развития экономики // Journal of Economic Regulation. Т. 13. №2. С. 6–21. DOI: 10.17835/2078-5429.2022.13.2.006-021

Ефимов В. (2007). Об интерпретативной институциональной экономике. — М.: ИЭ РАН.

Ефимов В. М. (2016). Экономическая наука под вопросом: иные методология, история и исследовательские практики. — М.: Курс.

Кейнс Дж. М. (2007). Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Эксмо.

Коллиер П. (2021). Будущее капитализма. — М.: Издательство Института Гайдара.

Кутковая Е. С. (2014). Нарратив в исследовании идентичности // Национальный психологический журнал. № 4. Т.16. С. 23–33.

Лехциер В. Л. (2013). Нарративный поворот и актуальность нарративного разума // Международный журнал исследований культуры. № 1. Т.10. С. 5–8.

Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. — М.: ИД ГУ ВШЭ.

Тамбовцев В. Л. (2018). Какая экономическая методология может быть интересна экономистам? // Экономическая теория: триумф или кризис. — СПб.: АНО «МЦСЭИ «Леонтьевский центр». С. 104–116.

Тамбовцев В. Л. (2019). Идеи и интересы, экономическая политика и институты // Вопросы экономики. №5. С. 26–45. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-5-26-45

Тамбовцев В. Л. (2019). Идеи, нарративы и изменения в экономике // Terra Economicus. №17. Т.1. С. 24–40. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40

Тоганова Н.В., Тихомиров И.А., Каменская М.А., Храмоин И.В. (2016). Технологии и инновации в российских СМИ // Инновации. № 10 (216). С. 110-118.

Троцук И. В. (2004). Нарратив как междисциплинарный методологический конструкт в современных социальных науках // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Социология. №6-7. С. 56-74.

Ширяев И. М., Маскаев А. И., Цыганков С. С. (2022). Институт интеллектуальной собственности в контексте развития российской инновационной системы // Russian Journal of Economics and Law. №. 16. Т. 2. С. 275–293. DOI: http://dx.doi.org/10.21202/2782-2923.2022.2.275-293

Akerlof G. A., Shiller R. J. (2010). Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism. — Princeton: Princeton University Press.

Akerlof G. A., Snower D. J. (2016). Bread and bullets // Journal of Economic Behavior & Organization. No. 126. Pp 58–71. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021

Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // American economic review. Vol. 84. No. 2. Pp. 406-411.

Arthur W.B. (2013). Complexity economics: a different framework for economic thought. Complexity Economics. — Oxford: Oxford University Press.

Bertsch C., Hull I., Zhang X. (2021). Narrative fragmentation and the business cycle // Economics Letters. No. 201. 29 p.

Collier P. (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit // Journal of Economic Behavior & Organization. No. 126. Pp. 5–24. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.017

Dwyer R., Emerald E. (2017). Narrative Research in Practice: Navigating the Terrain // Narrative Research in Practice / R. Dwyer, I. Davis, E. Emerald (eds). — Singapore: Springer.

Ferguson-Cradler G. (2021). Narrative and computational text analysis in business and economic history // Scandinavian Economic History Review. Pp. 1-25. https://doi.org/10.1080/03585522.2021.1984299

Graeber D. (2015). The Utopia of Rules: On Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy. — Brooklyn: Melville House.

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // Cambridge Journal of Economics. No. 27. Vol. 2. Pp. 159–175. https://doi.org/10.1093/cje/27.2.159

Kreiswirth M. (1992). Trusting the Tale: The Narrativist Turn in the Human Sciences // New Literary History. No. 23. Vol. 3. Pp. 629. http://doi.org/10.2307/469223

Krugman P., Wells R., Olney M. (2011). Essentials of Economics. — New York and Basingstoke: Worth Publishers.

North D. C. (2005). Understanding the Process of Economic Change. — Princeton University Press. https://doi.org/10.1515/9781400829484

Nureev R., Volchik V., Strielkowski W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions // Social Sciences. No. 9. Vol.5. 79 p. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Oosthuizen A. M., Inglesi-Lotz R. (2022). The impact of policy priority flexibility on the speed of renewable energy adoption // Renewable Energy. No. 194. Pp. 426–438. https://doi.org/10.1016/J.RENENE.2022.05.136

Pye L. (2006). The Behavioral Revolution and the Remaking of Comparative Politics // The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis. – Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/OXFORDHB/9780199270439.003.0042

Richter R. (2016). Whither "New Institutional Economics"? // European Business Organization Law Review. No. 17. Vol.4. Pp. 541–554. doi:10.1007/s40804-016-0057-8

Rutherford M. (2012). Field, Undercover, and Participant Observers in US Labor Economics: 1900-1930 // History of Political Economy. No. 44 (Supplement 1). Pp. 185–205. https://doi.org/10.1215/00182702-1631833

Shiller R. J. (2017). Narrative Economics // American Economic Review. No. 107. Vol. 4. Pp. 967–1004. http://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Shiller R. J. (2019). Narratives about technology-induced job degradation then and now // Journal of Policy Modeling. No. 41. Vol. 3. Pp. 477–488. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.03.015

Shiller R. J. (2019b). Narrative Economics. — Princeton University Press. https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5

Tilly C., Goodin R. E. (2006). It Depends. // The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis. — Oxford: Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/OXFORDHB/9780199270439.003.0001

Whalen C. J. (2021). Storytelling and institutional change: The power and pitfalls of economic narratives // Institutional Economics: Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World. Pp. 247–270. https://doi.org/10.4324/9781003160434-13

Wrenn M. V. (2021). Myth busting: Institutional economics and mythopoetics // Institutional Economics: Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World. Pp. 225–246. https://doi.org/10.4324/9781003160434-12

Вольчик Вячеслав Витальевич
volchik@sfedu.ru

Volchik Vyacheslav
Dr. Sc. (Econ.), Head of Economic Theory Dept. Southern Federal University (Rostov-on-Don)
volchik@sfedu.ru.

TO THE ISSUE OF THE THEORY AND METHODOLOGY OF NARRATIVE ECONOMICS[5]

Abstract. The article analyzes the development of the theory and methodology of a new scientific branch - narrative economics. The relation between narrative economics and various institutional economics streams is demonstrated. It is established that a simplified interpretation of the concept of narrative is accepted within the framework of economics in comparison to other social sciences. It is related to the subject of economics and operational capabilities of the economic processes study. Shiller's, Akerlof's, Snower's and Collier's approaches to the definition of narratives are generalized and two narrative analysis approaches are identified including quantitative and qualitative ones. The quantitative approach implies the analysis of narratives virality and its correlation with economic dynamics. The qualitative approach is aimed at identifying ideas and protomodels, which are used by actors in order to explain causal relationships, and at analyzing the social context as a set of the institutional environment characteristics, respective historical and cultural conditions and behavioral patterns. An example of narrative economics qualitative approach to the analysis of the Russian innovation system is given. The case of particular narratives about patents demonstrates how narratives tone allows researchers to interpret the influence of intellectual property institutions on the development of the Russian innovation system. It is noted that narratives can influence the transformation of conditions by changing actors' behavior and measures of the pursued social and economic policy. The analysis of generalizations obtained during narratives study is also suitable in terms of preventing the cyclical repetition of the inefficient institutional structures functioning.

Keywords: *narrative economics, new institutional economics, original institutional economics, ideas, protomodels, social context, Russian innovation system.*
JEL: B52, O30, Z13.

REFERENCES

Akerlof G. A., Shiller R. J. (2010). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. — Princeton: Princeton University Press.

Akerlof G. A., Snower D. J. (2016). Bread and bullets // *Journal of Economic Behavior & Organization*. No. 126. Pp 58–71. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.021

Anikin V.M., Izmajlov I.V., Lyachin A.V., Pojzner B.N. (2019). Dissertaciya kak nauchnyj narrativ [Thesis as a scientific narrative] // *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya Fizika.* No. 19. Vol. 4. Pp. 317-326. (In Russ.).

Arthur W. B. (1994). Inductive reasoning and bounded rationality // *American economic review*. Vol. 84 No. 2. Pp. 406-411.

Arthur W.B. (2013). *Complexity economics: a different framework for economic thought. Complexity Economics*. — Oxford: Oxford Univesity Press.

Bertsch C., Hull I., Zhang X. (2021). Narrative fragmentation and the business cycle // *Economics Letters*. No. 201. 29 p.

Collier P. (2016). The cultural foundations of economic failure: A conceptual toolkit // *Journal of Economic Behavior & Organization.* No. 126. Pp. 5–24. https://doi.org/10.1016/j.jebo.2015.10.017

Collier P. (2021). *Budushchee kapitalizma* [The future of capitalism: Facing the new anxieties]. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gajdara. (In Russ.).

Dwyer R., Emerald E. (2017). Narrative Research in Practice: Navigating the Terrain // *Narrative Research in Practice* / R. Dwyer, I. Davis, E. Emerald (eds). — Singapore: Springer.

Efimov V. (2007). *Ob interpretativnoj institucional'noj ekonomike* [On Interpretive Institutional Economics]. — M.: IE RAN. (In Russ.).

Efimov V. M. (2016). *Ekonomicheskaya nauka pod voprosom: inye metodologiya, istoriya i issledovatel'skie praktiki* [Economic science questionable: others methodology, history and research practicians]. — M.: Kurs. (In Russ.).

Ferguson-Cradler G. (2021). Narrative and computational text analysis in business and economic history // *Scandinavian Economic History Review*. Pp. 1-25. https://doi.org/10.1080/03585522.2021.1984299

Graeber D. (2015). *The Utopia of Rules: On Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy*. — Brooklyn: Melville House.

[5] This work has been supported by the Russian Science Foundation, RSF 21-18-00562 "Developing the national innovation system in Russia in the context of narrative economics".

Hodgson G. M. (2003). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory // *Cambridge Journal of Economics*. No. 27. Vol. 2. Pp. 159–175. https://doi.org/10.1093/cje/27.2.159

Keynes J. M. (2007). *Obshchaya teoriya zanyatosti, procenta i deneg* [The General Theory of Employment, Interest and Money]. — M.: Eksmo. (In Russ.).

Kreiswirth M. (1992). Trusting the Tale: The Narrativist Turn in the Human Sciences // *New Literary History*. No. 23. Vol. 3. Pp. 629. http://doi.org/10.2307/469223

Krugman P., Wells R., Olney M. (2011). *Essentials of Economics*. — New York and Basingstoke: Worth Publishers.

Kutkovaya E. S. (2014). Narrativ v issledovanii identichnosti [Narrative in the study of identity] // *Nacional'nyj psihologicheskij zhurnal*. No. 4. Vol.16. Pp. 23–33. (In Russ.).

Lekhsier V. L. (2013). Narrativnyj povorot i aktual'nost' narrativnogo razuma [Narrative Turn and the Actuality of the Narrative Mind] // *Mezhdunarodnyj zhurnal issledovanij kul'tury*. No. 1. Vol.10. Pp. 5–8. (In Russ.).

North D. (2010). *Ponimanie processa ekonomicheskih izmenenij* [Understanding the process of economic change]. — M.: ID GU VShE. (In Russ.).

North D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. — Princeton University Press. https://doi.org/10.1515/9781400829484

Nureev R., Volchik V., Strielkowski W. (2020). Neoliberal Reforms in Higher Education and the Import of Institutions // *Social Sciences*. No. 9. Vol.5. 79 p. https://doi.org/10.3390/socsci9050079

Oosthuizen A. M., Inglesi-Lotz R. (2022). The impact of policy priority flexibility on the speed of renewable energy adoption // *Renewable Energy*. No. 194. Pp. 426–438. https://doi.org/10.1016/J.RENENE.2022.05.136

Pye L. (2006). The Behavioral Revolution and the Remaking of Comparative Politics // *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. — Oxford: Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/OXFORDHB/9780199270439.003.0042

Richter R. (2016). Whither "New Institutional Economics"? // *European Business Organization Law Review*. No. 17. Vol. 4. Pp. 541–554. doi:10.1007/s40804-016-0057-8

Rutherford M. (2012). Field, Undercover, and Participant Observers in US Labor Economics: 1900-1930 // *History of Political Economy*. No. 44 (Supplement 1). Pp. 185–205. https://doi.org/10.1215/00182702-1631833

Shiller R. J. (2017). Narrative Economics // *American Economic Review*. No. 107. Vol. 4. Pp. 967–1004. http://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Shiller R. J. (2019). Narratives about technology-induced job degradation then and now // *Journal of Policy Modeling*. No. 41. Vol. 3. Pp. 477–488. https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2019.03.015

Shiller R. J. (2019b). Narrative Economics. — Princeton: Princeton University Press. https://doi.org/10.2307/j.ctvdf0jm5

Shiriaev I. M., Maskaev A. I., Tsygankov S. S. (2022). Institut intellektual'noj sobstvennosti v kontekste razvitiya rossijskoj innovacionnoj sistemy [Institute of intellectual property in the context of the Russian innovative system development] // *Russian Journal of Economics and Law*. No. 16. Vol. 2. Pp. 275–293. DOI: http://dx.doi.org/10.21202/2782-2923.2022.2.275-293. (In Russ.).

Tambovtsev V. L. (2018). Kakaya ekonomicheskaya metodologiya mozhet byt' interesna ekonomistam? [What kind of Economic Methodology Can Be Interesting for the Economists?] // *Ekonomicheskaya teoriya: triumf ili krizis*. — SPb.: ANO «MCSEI «Leont'evskij centr» - Pp. 104–116. (In Russ.).

Tambovtsev V. L. (2019). Idei i interesy, ekonomicheskaya politika i instituty [Ideas and interests, economic policy and institutions] // *Voprosy ekonomiki*. No. 5. Pp. 26-45. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2019-5-26-45. (In Russ.).

Tambovtsev V. L. (2019). Idei, narrativy i izmeneniya v ekonomike [Ideas, narratives and economic change] // *Terra Economicus*. No.17. Vol.1. Pp. 24–40. DOI: 10.23683/2073-6606-2019-17-1-24-40. (In Russ.).

Tilly C., Goodin R. E. (2006). It Depends. // *The Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. — Oxford: Oxford Academic. https://doi.org/10.1093/OXFORDHB/9780199270439.003.0001

Toganova N.V., Tikhomirov I.A., Kamenskaya M.A., Khramoin I.V. (2016). Tekhnologii i innovacii v rossijskih SMI [Technologies and innovations in Russian media] // Innovacii [Innovations]. No. 10 (216). P. 110-118 (in Russ.)

Trotsuk I.V. (2004). Narrativ kak mezhdisciplinarnyj metodologicheskij konstrukt v sovremennyh social'nyh naukah [Narranive as an interdisciplinary methodological construct of contemporary social science] // *Vestnik Rossijskogo universiteta druzhby narodov. Seriya: Sociologiya.* No. 6-7. Pp. 56-74. (In Russ.).

Volchik V. (2021). Diskursy o social'nyh bar'erah rossijskoj (kontr)innovacionnoj sistemy: real'nost' ili narrativ? [Discourses on social barriers to developing Russian (contra)innovation system: Reality or narrative?] // *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 10. Pp. 61–71. https://doi.org/10.31857/S013216250016089-0. (In Russ.).

Volchik V.V. (2022). Fundamental'nye usloviya innovacionnogo razvitiya ekonomiki [Fundamental conditions for innovative development of the economy] // Journal of Economic Regulation Vol. 13. No. 2. Pp. 6-21 (in Russ.). DOI: 10.17835/2078- 5429.2022.13.2.006-021

Whalen C. J. (2021). Storytelling and institutional change: The power and pitfalls of economic narratives // *Institutional Economics: Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World*. Pp. 247–270. https://doi.org/10.4324/9781003160434-13

Wrenn M. V. (2021). Myth busting: Institutional economics and mythopoetics // *Institutional Economics: Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World*. Pp. 225–246. https://doi.org/10.4324/9781003160434-12

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.В. Балацкий
д. э. н., профессор, Финансовый университет при Правительстве РФ, Центральный экономико-математический институт РАН (Москва)

Н.А. Екимова
к. э. н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ РАЗВИТИЯ В РОССИИ: ФИНИШ ИЛИ РЕСТАРТ?[1]

Аннотация. Масштабные международные санкции, наложенные на Россию в 2022 г. из-за специальной военной операции на Украине, обострили проблему экономического роста и инвестиционного голода. Эти проблемы были призваны хотя бы отчасти решить создаваемые уже 20 лет региональные корпорации развития (РКР). В статье предпринята попытка дать оценку деятельности данного института регионального развития в широкой ретроспективе. Для этого используются три волны авторского Рейтинга информационной открытости РКР России за 2016, 2020 и 2022 гг. Расчёты показывают, что российский рынок РКР пришёл к количественному и качественному насыщению, когда ни число подобных структур, ни результативность их работы уже не растут. Данное обстоятельство позволяет сделать вывод о финише движения РКР России в его нынешней форме и их неспособности решать масштабные вызовы 2022 г. Вместе с тем накопленная практика функционирования РКР позволяет обнаружить намечающийся рестарт их деятельности на несколько иной основе — в качестве проектных офисов для вовлечения жителей регионов в построение так называемого народного капитализма. Широкая манифестация приоритетных проектов региона, пользующихся поддержкой местных властей, позволяет предоставить классу инвесторов большой выбор и привлечь широкие слои населения к инвестированию в предприятия реального сектора на долевой основе.

Ключевые слова: *региональная политика, корпорации развития, институты регионального развития, рейтингование, информационная открытость.*
JEL: R58.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_47_61.

Введение: новые запросы экономики

В 2022 г. специальная военная операция (СВО) России на Украине многое изменила в экономическом ландшафте страны, выдвинула перед ней совершенно новые вызовы и поставила более масштабные задачи. Если даже до 2022 г. перед Россией стояла острейшая задача по запуску экономического роста в регионах, то СВО многократно обострила эту потребность. Между тем уже с 2002 г. в субъектах Федерации начали создаваться региональные корпорации развития (РКР), призванные выступить в роли посредника между властью, бизнесом и населением для облегчения и ускорения развития территорий. Это

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №20–010–00712-А).

достаточно перспективный и хорошо зарекомендовавший себя институт регионального развития, на который вполне правомерно возлагались большие надежды. К 2022 г. число РКР в России достигло 49, и можно было ожидать, что СВО должна резко повысить востребованность этого институционального задела и за счёт этого ослабить негативное влияние международных санкций. Однако текущие события показывают, что данные ожидания пока не оправдываются.

В связи с этим цель статьи состоит в рассмотрении сложившейся модели функционирования российских РКР, выявлении в ней слабых мест и разработке предложений по приданию действующему институту большего динамизма и результативности. Информационной основой исследования выступают авторские рейтинги российских РКР, составленные за 2016, 2020 и 2022 гг.

Корпорации и агентства регионального развития: миссия, разновидности, функции

Институтам регионального развития (ИРР) посвящено немало публикаций как в российской, так и зарубежной литературе. Ряд работ посвящён классификации ИРР, их роли и значению в системе макроэкономического регулирования [*Татаркин, Котлярова*, 2013; *Балацкий, Екимова, Юревич*, 2019; *Полтерович*, 2018], в других анализируются существующие организационно-правовые модели ИРР [*Eroglu, Eroglu, Ozturk, Aydin*, 2014] и их различные виды — региональные инвестиционные форумы [*Балацкий*, 2011; *Балацкий*, 2013; *Юревич*, 2020], авиашоу [*Гусев, Доронина*, 2020], проектное управление [*Екимова*, 2020a], институты догоняющего развития [*Полтерович*, 2016]. Однако большая часть работ сосредоточена на изучении опыта деятельности ИРР в разных странах и регионах, таких как, например, Турция [*Toktas, Sevinc, Bozkurt*, 2013], Великобритания [*Halkier*, 1992; *Балацкий*, 2012; *Екимова*, 2020b], Португалия [*Salvador, Juliao*, 2000], Австралия [*Maude, Beer*, 2000], Румыния [*Benedek, Horvath*, 2008], Казахстан *[Балацкий*, 2012; *Гусев, Юревич*, 2021], а также на проведении их сравнительного анализа [*Eroglu, Eroglu, Ozturk, Aydin*, *et al.*, 2014; *Toktas, Botoc, Kunu, Prozan*, 2018].

При этом отмечается, что агентства регионального развития (АРР) и РКР различаются по функциональному признаку [*Балацкий, Екимова*, 2020]. Часть их сосредоточена на обеспечении регионального выравнивания внутри страны. В этом случае РКР выступают в роли посредника между правительством и регионом, транслируя интересы региона «наверх» и передавая денежные средства на развитие территории «сверху вниз». Изначально деятельность АРР была ориентирована на повышение конкурентоспособности местных фирм и рост занятости населения, однако в последующем они переориентировались на привлечение инвестиций в региональные производства и развитие высокотехнологичных отраслей. Подобная практика была широко распространена в Австрии, Нидерландах, Шотландии, Дании, Австралии [*Halkier*, 1992; *Halkier, Danson M., Dambor*, 1998; *Балацкий*, 2012; *Maude, Beer*, 2000].

Целью другой группы АРР являлось обеспечение экономического выравнивания внутри объединения стран. В частности, такие агентства были широко распространены в странах Центральной и Восточной Европы в период их присоединения к Евросоюзу [*Ozen*, 2005]. В их задачи входило выравнивание региональных дисбалансов и сокращение различий между уровнем развития стран — членов ЕС. Постепенно система АРР, созданная для преодоления отставания стран — кандидатов в ЕС, превратилась в эффективный инструмент реализации региональных стратегий внутри страны. Например, активная деятельность АРР в Румынии позволила сократить отставание душевого ВВП в стране относительно среднего по ЕС с 38,4% в 2006 г. до 66,0% в 2018 г. [*Florescu*, 2015].

Третья группа АРР сосредоточена на инновационном развитии страны с целью обеспечения её вхождения в число мировых лидеров. В данном случае речь идёт о генеральных агентствах развития, получивших широкое распространение в странах «экономического чуда» (Китай, Вьетнам, Ботсвана и др.) [*Полтерович*, 2016; *Полтерович*, 2018]. Как правило, их деятельность ориентирована на реализацию масштабных мегапроектов, позволяющих преодолевать отставание и совершать скачок в развитии, именуемый «экономическим чудом». При этом АРР выступает в качестве координатора всех участников мегапроекта (министерств, бизнес-сообщества, гражданского общества), способствуя повышению доверия между ними и росту эффективности их взаимодействия [*Полтерович*, 2020].

Российская практика деятельности АРР, представленных в форме РКР, берёт мощный старт с момента создания «Корпорации развития Дальнего Востока» в 2005 г. На текущий момент накоплен как положительный, так и отрицательный опыт их функционирования. Примером первого может выступать «Корпорация развития Республики Башкортостан», активно реализующая инвестиционные проекты в приоритетных для региона отраслях (сельское хозяйство, нефтехимия, логистика, туризм и др.) [*Балацкий, Екимова*, 2020]. Отрицательный аспект связан с РКР, которые по разным причинам прекратили своё существование в достаточно короткие сроки, не успев привнести значимый вклад в развитие своей территории. Так, созданная в 2008 г. «Корпорация развития Восточной Якутии» с целью реализации проекта «Комплексное развитие Томпонского горнопромышленного района», предусматривающего создание промышленного кластера в одном из наименее развитых районов Республики Саха (Якутия), в 2011 г. прекратила своё существование, не сумев продвинуться в решении поставленных задач. Недолгим оказался век и «Корпорации развития Республики Бурятия», которая по прошествии трёх лет существования была закрыта ввиду отсутствия значимых результатов.

Формирование сети РКР в России

В настоящее время можно говорить о завершении предыдущей фазы развития РКР в России и выходе данного рынка на траекторию насыщения. На рис. 1 видно, что с 2016 г. — 2019 г. число РКР в России увеличилось с 45 до 49. То есть каждый год число указанных структур увеличивалось в среднем меньше, чем на одну единицу, а начиная с 2019 г. их число перестало расти, устойчиво закрепилось на данном плато и можно констатировать, что с этого момента наметилась стагнация рассматриваемого института развития.

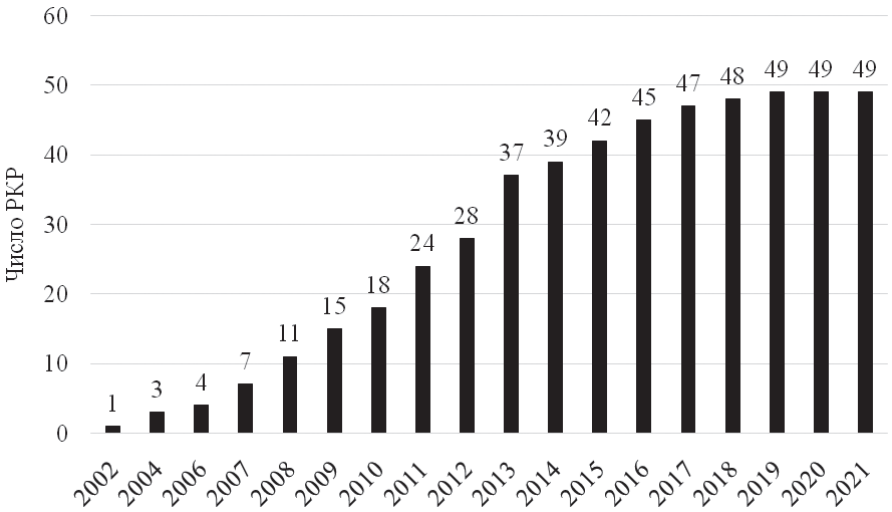


Рис. 1. Динамика **числа российских РКР**
Источник: составлено авторами

Такая ситуация никак не может считаться нормальной. Фактически РКР покрывают чуть больше половины всех регионов России, чего совершенно недостаточно. В литературе уже отмечалось, что если бы Россия имела сеть РКР плотностью территориального покрытия на уровне Австралии, то у неё должно было бы быть не менее 116 корпораций [*Балацкий, Екимова*, 2021]. Исходя даже из такого щадящего австралийского «стандарта», можно констатировать, что Россия выполняет его лишь на 42%.

Таким образом, российский рынок РКР начал стагнировать задолго до того, как он достиг своей зрелости. Это позволяет говорить, что с чисто количественной точки зрения институт РКР в России финишировал, не пройдя и половины отмеренной дистанции. При этом за 20 лет своего существования данный институт так и не оформился в самостоятельное институциональное движение. Например, до сих пор нет единого реестра отечественных РКР, нет единой информационной формы их отчётности и нет никаких унифицированных подходов к оценке эффективности их деятельности. Даже мониторинг сети существующих РКР представляет собой отдельную и весьма трудоёмкую процедуру. Так, простое задание в поисковых системах Интернета названия РКР по региону его размещения не даёт абсолютной гарантии результата. К примеру, институт регионального развития Ростовской области носит название АО «Региональная корпорация развития», Свердловской — АО «Корпорация развития Среднего Урала», Белгородской — АО «Корпорация “Развитие”», Архангельской — АНО АО «Агентство регионального развития».

Нельзя не отметить, что появление РКР в том или ином регионе, судя по всему, детерминируется весьма субъективными факторами без учёта реально складывающейся обстановки. Многие субъекты РФ обходятся без института РКР, стараясь заменить его прямыми взаимодействиями власти и бизнеса. Например, в Республике Тыва 28 мая 2022 г. в Кызыле был открыт памятник Будде, высотой в 16 м., весом в 26 т. и стоимостью без расходов на постамент, подъездные пути, мостовое сооружение и дороги в 119,6 млн руб. Это — знаковое событие для всего региона. Так, по словам главы Республики Тыва В. Ховалыга, историческое значение события определяется тем, что в географическом центре Азии, в месте рождения Енисея, установлена статуя основателя древнейшей мировой религии, что превращает монумент в место притяжения туристов и паломников из самых разных уголков мира. Инициатором проекта выступил министр обороны РФ С.К. Шойгу, а его реализация осуществлена при финансовой поддержке Фонда имени Кужугета Шойгу. При этом в работе над объектом приняли участие представители Ассоциации предприятий каменной отрасли России «Центр камня» и Национального центра управления обороной Российской Федерации, а также специалисты ООО ГК «Гранитинвест» и ОАО «СибирьПромГрупп»[2]. На первый взгляд, было бы логично возложить координацию всех работ по запуску столь масштабного и знакового проекта на созданное в этих целях РКР Республики Тыва, особенно с учётом необходимости дальнейшего обустройства прилежащей территории и её последующей эксплуатации. Однако этого сделано не было. Учитывая потребность республики во всестороннем развитии, такая политика представляется своеобразной управленческой инерцией, хотя с момента появления отечественных РКР прошло уже 20 лет.

Таким образом, стагнация российского рынка РКР во многом связана с непониманием властями возможностей данного института развития и стремлением заменить его традиционными методами ручного управления.

---

[2] См.: https://runews24.ru/kyzyl/28/05/2022/e336574676aa7f83fa3a2e8c0690d5de (дата обращения 24 июня 2022 г.).

Информационная открытость РКР: противоречия и недостатки

Для лучшего понимания ситуации на рынке российских РКР в 2016 г. инициативной группой исследователей под эгидой Интернет-издания «Капитал страны» был разработан и составлен «Рейтинг информационной открытости региональных корпораций развития России» (РИОК)[3]. В 2020 г. работа над данным рейтингом продолжилась уже под патронажем Интернет-журнала «Неэргодическая экономика» и при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект №20-010-К00712-А), за счёт чего исходный алгоритм РИОК был существенно модифицирован и усовершенствован. Результатом этой работы стала статья [*Балацкий, Екимова*, 2021], в которой были подведены промежуточные итоги деятельности РКР за период 2016–2020 гг. В 2022 г. указанный исследовательский проект продолжился, результатом чего стал обновлённый рейтинг за 2022 г.; алгоритм составления рейтингов в 2020 и 2022 гг. был одним и тем же.

Проведённая работа по учёту и рейтингованию российских РКР позволяет шире посмотреть на ретроспективу их работы, охватив период 2016–2022 гг. и выяснив особенности переломного момента 2022 г. после начала СВО. Результат проведённого рейтингования в 2022 г. приведён на рис. 2.

Однако сам по себе Рейтинг информационной открытости корпораций за 2022 г. мало информативен, в связи с чем проверим рейтинги за три цензовых года — 2016, 2020 и 2022 — на наличие между ними как обычной, так и ранговой корреляции. Расчёты приведены в табл. 1 (обозначение: КК — коэффициент корреляции).

Таблица 1
Корреляция РИОК по годам

Тип корреляции	Временной период		Критическое значение КК на уровне значимости 0,05
	2016–2020	2020–2022	
Стандартный КК	0,407	0,870	0,349
Ранговый КК Спирмена	0,166*	0,431	0,361

* КК статистически не значим.
Источник: составлено авторами.

Полученные результаты позволяют выявить довольно интересную картину. Как оказывается, за два года РИОК принципиально не меняется — ни на количественном (стандартный КК), ни на качественном (ранговый КК) уровнях. Однако за четыре года накапливаемые изменения приводят к принципиальной перестановке сил внутри РИОК: при сохранении органической, количественной связи между списками (значимый стандартный КК) качественно нарушается исходная система ранжирования РКР (незначимый ранговый КК). Об этом же свидетельствует довольно стабильное ядро регионов — лидеров РИОК. Например, 46,7% топ-15 РИОК 2016 г. оказалось в топ-15 РИОК 2020 г., а между 2020 и 2022 гг. «переходящее ядро» топ-15 составило уже 73,3%. Тем самым ядро регионов-лидеров со временем стабилизируется и на небольшом временном интервале вполне успешно удерживается.

Три волны РИОК позволяют также сравнить складывающуюся картину в сфере информационного обеспечения данного института развития. Для этого рассмотрим пять групп показателей и итоговый балл РКР; определим также долю корпораций, которые имели балл выше 1, что при переводе в качественную терминологию можно трактовать как признак «не так плохо». Результаты расчётов приведены в табл. 2, в которой используются

[3] См.: http://nonerg-econ.ru/cat/20/71/ (дата обращения 24 июня 2022 г.).

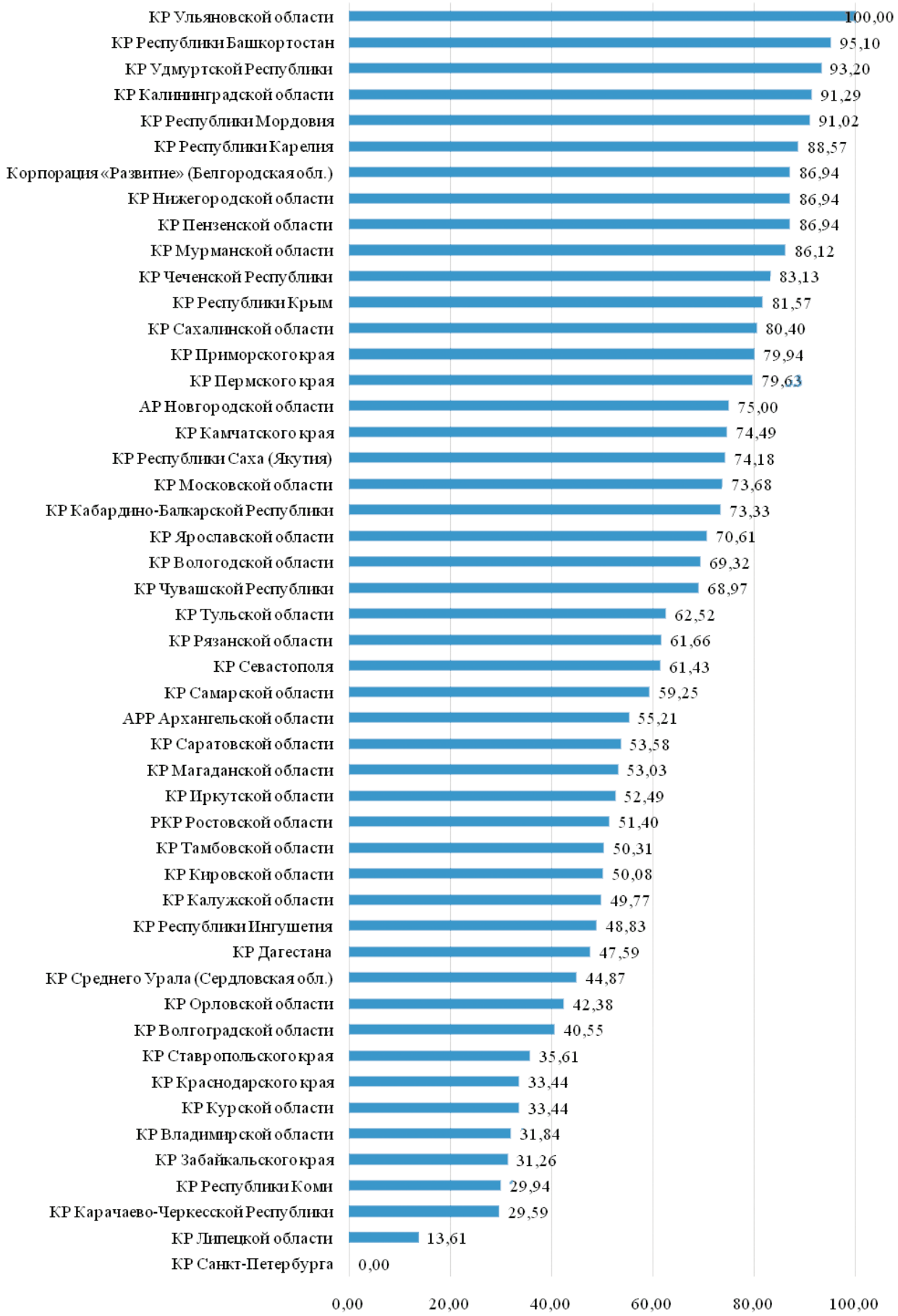


Рис. 2. Рейтинг **российских РКР в 2022 г.**
Источник: составлено авторами

следующие обозначения: N — общее число РКР в общероссийской сети; M — число РКР с баллом выше 1; P — доля РКР с баллом выше 1%[4]. Анализ данных таблицы 2 позволяет установить крайне противоречивый характер протекающих на рынке РКР процессов.

Таблица 2
Параметры информационной открытости сети российских РКР

Параметр информационного обеспечения РКР России	2016 г.			2020 г.			2022 г.		
	N	M	P	N	M	P	N	M	P
Наличие сайта	42	33	78,6	46	39	84,8	48	37	77,1
Информация о корпорации	42	11	26,2	46	15	32,6	48	22	45,8
Информация об инвестиционных проектах	42	13	30,9	46	18	39,1	43	20	46,5
Корпоративная отчётность	42	31	73,8	46	28	60,9	37	20	54,1
Международная открытость	42	4	9,5	46	12	26,1	28	13	46,4

Источник: составлено авторами.

Во-первых, доля РКР с собственным сайтом в 2020 г. достигла максимума и в 2022 г. уменьшилась даже по сравнению с 2016 г. Это говорит о наличии скрытой тенденции потери российскими РКР своей субъектности и самостоятельности с их постепенным превращением во вспомогательный элемент региональной инвестиционной платформы.

Во-вторых, настораживающий факт заметного ухудшения состояния дел в сфере корпоративной отчётности в период 2016–2020 гг. в 2022 г. превратился в устойчивую и явно выраженную тенденцию. Данное обстоятельство подтверждает вывод о потере российскими РКР хозяйственной субъектности и переходе их в теневую зону. Разумеется, такое положение дел не означает автоматического конфликта корпораций с законом, но и позитивно его истолковать также нельзя.

В-третьих, как позитивные смотрятся факты роста информации об РКР, их международной информационной открытости и возрастание объёма сведений о проектах. Вместе с тем указанные три показателя в 2022 г. так и не превысили отметку в 50%, что говорит о том, что работа по этим направлениям находится если и не в зачаточном состоянии, то и не в зрелой фазе. Учитывая важность трех показателей, можно утверждать, что их скромные величины подтверждают ранее сделанный предварительный вывод о стагнации рынка РКР не только в количественном плане (число общероссийской сети), но и в качественном (современное информационное обеспечение).

Сделанные выводы подводят к пониманию того, что функционирование российской сети РКР по-прежнему носит во многом стихийный характер и не соответствует современным требованиям.

Проектная деятельность РКР

Сопоставление рейтинга информационной открытости корпораций за три цензовых года позволяет обнаружить, что наибольшую активность демонстрировали РКР регионов, которые характеризуются объективно тяжёлыми географическими условиями хозяйствования (преимущественно северные районы страны). Тем самым информационную транспарентность

[4] Напомним, что для оценки разных информационных признаков использовалась трехбалльная шкала: 0 — признак отсутствует; 1 — признак присутствует частично; 2 — признак присутствует.

демонстрировали те регионы, которые действительно остро нуждаются в инвестиционном сотрудничестве. При этом анализ структуры рейтингового показателя позволяет понять главную причину попадания корпорации (региона) на лидирующие позиции — достаточно хорошая презентация реализуемых проектов. Именно эта задача является главной для РКР. Следовательно, те из них, которые активно вели проектную деятельность, достойно её представляли на своих сайтах, и именно они оказались в числе лидеров. На рис. 3 представлен рейтинг транспарентности инвестиционных проектов. Учитывая, что вариативность индекса транспарентности инвестиционных проектов РКР находится в интервале [0; 2], то и реноме регионов в РИОК в значительной мере зависит от проектной работы корпораций.

Различия между российскими РКР по потенциалу проектной деятельности хорошо видны из данных табл. 3. Например, накопленный эффект реализованных проектных инициатив «Корпорации развития Мурманской области» почти в 30 раз (178/6≈30) больше, чем у «Корпорации развития Республики Ингушетия». Весьма значителен разрыв между регионами и по линии намечаемых инициатив. Так, проектная активность «Корпорации развития Нижегородской области» в 12 раз выше по сравнению с «Корпорацией развития Республики Карелия». Вместе с тем следует отметить, что такие расхождения связаны с тем фактом, что деятельность многих РКР идёт в тесном сотрудничестве с иными инвестиционными командами региона, в результате чего информация о проектах может содержать

Таблица 3
Интенсивность проектной деятельности российских РКР

Корпорации	Тип инициативы	
	истории успеха (завершённые/ реализуемые)	проектные
АО «Корпорация развития Ульяновской области»	20	33
АО «Корпорация развития Республики Башкортостан»	21	27
АО «Корпорация развития Удмуртской Республики»	47	14
АО «Корпорация развития Калининградской области»	13	8
ООО «Корпорация развития Республики Мордовия»	58	65
АО «Корпорация развития Республики Карелия»	10	7
АО «Корпорация развития Пензенской области»	172	65
АО «Корпорация развития Мурманской области»	178	35
АО «Корпорация развития Сахалинской области»	11*	
АО «Корпорация развития Кабардино-Балкарской Республики»	34	18
АО «Корпорация развития Ярославской области»	12	17
АО «Корпорация развития Республики Ингушетия»	6	25
АО «Корпорация “Развитие”»	10	34
АО “Корпорация развития Нижегородской области”	96	84
АО “Корпорация развития Чеченской Республики”	40	29
ПАО “Корпорация развития Чувашской Республики”	132	11

* Информация об инвестиционных объектах, которые уже частично реализованы, но требуют дополнительных инвестиций на их дальнейшую реализацию.
Источник: составлено авторами.

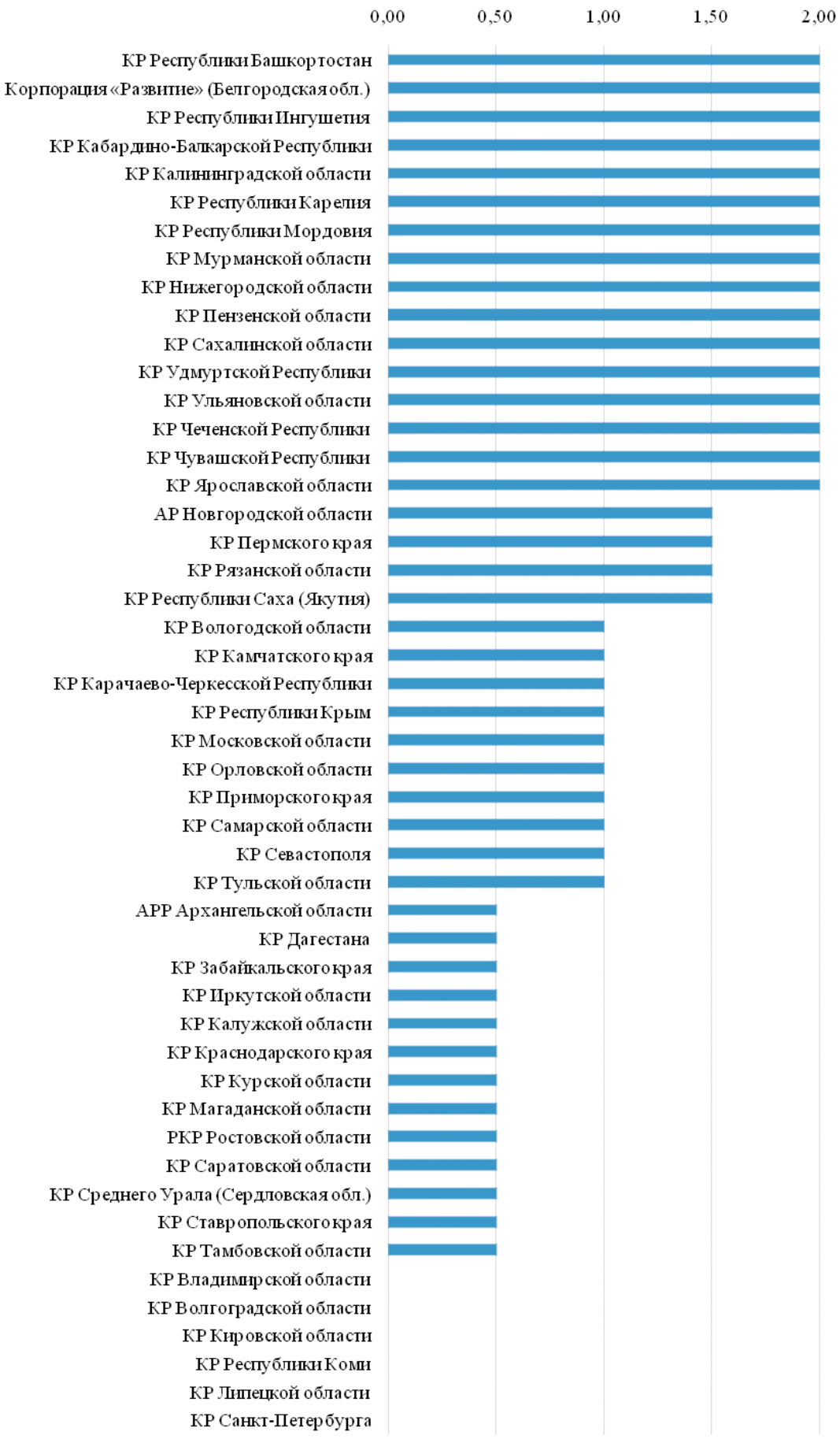


Рис. 3. Рейтинг **российских РКР по индексу транспарентности инвестиционных проектов в 2022 г.**
Источник: составлено авторами

сведения обо всех проектах региона, а не только о тех, что реализуются с помощью РКР. Например, активация клавиши «Проекты» на сайте «Корпорации развития Мурманской области» перемещает пользователя на «Инвестиционный портал Мурманской области», где и содержатся данные о 212 инвестиционных проектах. Кроме того, как уже отмечалось, в ряде случаев РКР не имеют собственных сайтов, а представлены на едином инвестиционном портале региона в числе его инвестиционной команды (например, «Корпорация развития Нижегородской области»).

Деятельность РКР: ключевые достоинства и недостатки

В настоящее время уже достаточно хорошо ясно, что изначальная миссия российских РКР оказалась не только невыполненной, но и не до конца понятой. Согласно самой сути, РКР должны выступать в роли цивилизованного посредника между региональной властью, бизнесом и населением. При этом РКР, будучи специфическим институтом регионального развития, должны иметь очень высокий управленческий статус, находясь над региональными ведомствами и координируя их работу с бизнесом. При этом важнейшая функция РКР состоит в формировании экономического *образа будущего* своего региона и *планирования* множества мероприятий, которые позволят воплотить этот образ в жизнь. В свою очередь указанная функция РКР предопределяет их *не реактивную*, а *проактивную* позицию, состоящую в том, что именно они *инициируют* жизненно важные для региона проекты и *привлекают* к их выполнению различные местные бизнес-группы. По мере реализации запускаемых проектов РКР координируют интересы и действия всех участников, включая власти региона, бизнеса и населения. Предполагается, что такое согласование интересов разноплановых участников может потребовать каких-то косвенных уступок властей в пользу предпринимателей (льготы по налогам, арендным тарифам, ценам на сырье и т.п.) или прямых стимулов (софинансирование проектов, затраты на смежную инфраструктуру, выделение территории под производство на выгодных условиях и т.п.). Однако именно эти ожидания в отношении РКР оказались напрасными.

Опыт показывает, что российские РКР постепенно снизили градус своего участия в региональной экономике, оставив за собой функции одобрения и минимальной финансовой поддержки уже готовых проектных предложений, консультации малого бизнеса, сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна», организации взаимодействия инвесторов, власти и финансовых организаций, оказания помощи в оформлении документов и подборе инвестиционных площадок. Об этом свидетельствуют сайты РКР Волгоградской и Новгородской областей, Карачаево-Черкесской Республики и др.

Сказанное позволяет констатировать, что каноническая модель РКР в России потерпела поражение и не смогла обеспечить те результаты, которые в ней потенциально заложены. В этом контексте правомерно говорить, что предыдущая модель российских РКР финишировала с неудовлетворительным результатом, даже не пройдя стадии триумфа. Вместе с тем это не позволяет поставить крест на столь перспективном институте развития, как РКР.

Было бы неверно говорить, что отечественные РКР дали почти нулевой результат. Фактически создание российской сети РКР стало важным институциональным экспериментом, который, как и следовало ожидать, дал в том числе и некоторые совершенно неожиданные положительные примеры. Наиболее ярким из них, на наш взгляд, является случай «Корпорации развития Чеченской Республики». Данное РКР выставляет на инвестиционном портале региона список проектов, которые нуждаются в инвестиционной поддержке. Причём практически все проекты являются уже действующими и не предполагают запуск с нуля с сопутствующим этому высоким риском. Например, предлагается проект «Модернизация производства систем сохранения энергии мощностью 30 МВт*ч в год»,

инициатором которого выступает АО «Вайн-ЛИА», где работают квалифицированные специалисты, прошедшие специальное обучение на действующих производствах в Южной Корее и в Китае; на проект требуется 500 млн руб.[5] Другой пример: проект «Тепличный комплекс "Вайлат"» площадью 10 га в селе Мескер-Юрт Шалинского района Чеченской Республики, инициатором которого является ООО «Чечентеплица»; проект включён в перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики, проведены планировочные и бетонные работы, имеются артезианская скважина, склад хранения химикатов; инвестировано 170 млн руб. собственных средств; на проект требуется 511 млн руб.[6]. Такая демократичная система приглашения инвесторов на предприятия реального сектора экономики является хорошим примером «сбора» проектной и инвестиционной инициативы бизнес-сообщества в нужном для региона направлении.

Вместе с тем, проекты «Корпорации развития Чеченской Республики» предполагают одно важное поле для заполнения: условия инвестирования. Однако в подавляющем большинстве это поле остаётся незаполненным. Но есть и первые исключения из правила. Например, проект «Строительство завода по производству полипропиленовых труб и строительных материалов в Шейх-Мансуровском районе г. Грозного, ул. Коперника», инициатором которого выступает ООО ПКФ «ДИЗАМ», требует 100 млн руб.; 15 млн руб. инвестировано за счёт собственных средств предприятия. В поле «Условия» указано: 1. Возврат вложенных средств по договору Мудараба; 2. Скидка на продукцию в 20% на 1 год[7]. Тем самым инициатор проекта предлагает присоединиться к проекту на условиях так называемой мударабы — особого вида партнёрства, где один партнёр предоставляет денежные средства другому партнёру с целью их инвестирования в коммерческое предприятие. Партнёра, который инвестирует средства, называют *рабб-уль-маль*, а управление и осуществление хозяйственной деятельности являются исключительной обязанностью второй стороны, именуемой *мудариб*. Мудараба относится к типу «доверительного управления финансами», или пассивному партнерскому договору, и требует согласования с самого начала пропорции, в которой между сторонами будет распределяться фактическая прибыль[8]. Тем самым «Корпорация развития Чеченской Республики», помимо всего прочего, реализует идею *народного капитализма*, которая в последнее время становится всё более популярной и у которой, на наш взгляд, большое будущее в России.

Вне всякого сомнения, опыт «Корпорации развития Чеченской Республики» находится в самом начале внедрения новой модели развития региона на основе принципов народного капитализма. Однако, если этот принцип получит широкое распространение в регионах страны, то идея России как социального государства получит свою реализацию в наиболее адекватной форме.

Заключение: перезапуск российских РКР

Взгляд на двадцатилетнюю историю существования в России института РКР показывает, что он исчерпал свой изначальный потенциал. Это во многом связано с неопределенностью изначальной миссии данного типа ИРР. Указанные структуры не стали средством для выравнивания экономического положения регионов России, не стали они

---

[5] См.: https://invest-chechnya.ru/investor/showcase/promyshlennost/modernizaciya-proizvodstva-sistem-sohraneniya-energii-moschnostyu-30mvtch-v-god.html# (дата обращения 24 июня 2022 г.).

[6] См.: https://invest-chechnya.ru/investor/showcase/promyshlennost/teplichnyy-kompleks-vaylat-ploschadyu-10-ga-v-s-mesker-yurt-shalinskogo-rayona-chechenskoy-respublik.html (дата обращения 24 июня 2022 г.).

[7] См.: https://invest-chechnya.ru/investor/showcase/promyshlennost/kopiya-stroitelstvo-zavoda-po-proizvodstvu-polipropilenovyh-trub-i-stroitelnyh-materialov-v-sheyh-ma.html (дата обращения 24 июня 2022 г.).

[8] См.: https://islam.ru/content/economica/30922 (дата обращения 24 июня 2022 г.).

и эффективным посредником между «верхами» (региональными властями) и «низами» (предпринимателями региона). Не смогли они выполнить функцию органа планирования экономического развития региона и определения его стратегических приоритетов, не потянули и миссию драйверов экономического роста или инновационного преобразования экономики субъектов РФ. Отечественные РКР ограничились функцией поддержки малого бизнеса и оказанием консультационных услуг предприятиям. Этого совершенно недостаточно в нынешних условиях масштабных международных санкций, когда требуется фактически полное воссоздание производственного сектора национальной экономики.

Сказанное позволяет говорить, что институт РКР к настоящему моменту финишировал без заметных достижений. Вместе с тем пройденный РКР путь кое-что показал — наиболее прогрессивные из них превратились в своеобразные проектные офисы, которые отбирают и презентуют на своих информационных площадках «живые» (действующие) проекты реального сектора экономики. Эти проекты получают статус приоритетных и пользуются поддержкой на всех уровнях власти региона. Эта акция предоставляет большой выбор инвесторам, причём для прямых инвестиций, двигающих производство. Кроме того, подобное многообразие инвестиционных предложений может служить основой для построения народного капитализма, когда предприятия реального сектора оказываются в долевом владении больших масс трудового населения. В этом смысле нынешние РКР могут осуществить не окончательный финиш своей деятельности, а её рестарт в обновлённой форме — как институт построения народного капитализма.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В. (2011). Региональные инвестиционные форумы России: оценка привлекательности // Мир измерений. №11(129). С. 42-50.

Балацкий Е.В. (2012). Агентства регионального развития и их особенности: международный опыт // Капитал страны. http://kapital-rus.ru/articles/article/agentstva_regionalnogo_razvitiya_i_ih_osobennosti_mezhdunarodnyj_opyt/ (дата обращения: 18.06.2022).

Балацкий Е.В. (2013). Инвестиционные форумы России как институт регионального развития // Журнал новой экономической ассоциации. №2(18). С. 101-128.

Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2020). Современные формы активизации экономического роста в регионах // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 13. №3. С. 74–92. DOI: 10.15838/esc.2020.3.69.6.

Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2021). Информационная открытость региональных корпораций развития в России: тренды и прогнозы // Экономическая наука современной России. № 1(92). С. 23-39. DOI: 10.33293/1609-1442-2021-1(92)-23-39.

Балацкий Е.В., Екимова Н.А., Юревич М.А. (2019). Становление в России институтов регионального развития // Муниципальная академия. №3. С. 95–100.

Гусев А.Б., Доронина Е.Г. (2020). Авиашоу как драйвер регионального развития // Journal of Economic Regulation. Т. 11. №2. С. 83–98. DOI: *10.17835/2078-5429.2020.11.2.083-098.*

Гусев А.Б., Юревич М.А. (2021). Региональные корпорации развития: зарубежный опыт и российская практика // Journal of Institutional Studies. Т. 13. № 3. С. 69–80. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.3.069-080.

Екимова Н.А. (2020a). Проектное управление как фактор активизации экономического роста в регионах // Экономика. Налоги. Право. Т. 13. №3. С.112–122. DOI: 10.26794/1999-849X-2020-13-3-112-122.

Екимова Н.А. (2020b). Институты регионального развития: опыт Великобритании // Journal of Institutional Studies. Т. 12. № 3. С. 42–59. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.3.042-059.

Полтерович В.М. (2016). Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. №5(47). С.34–56. DOI: 10.15838/esc.2016.5.47.2.

Полтерович В.М. (2018). Федеральное агентство развития: оно необходимо для разработки и реализации успешных стратегий // Проблемы теории и практики управления. №3. С. 35–41.

Полтерович В.М. (2020). Реформа государственной системы проектной деятельности, 2018–2019 годы // Terra Economicus. Т. 18. №1. С. 6–27. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-1-6-27.

Татаркин А.И., Котлярова С.Н. (2013). Региональные институты развития как фактор экономического роста // Экономика региона. №3(35). С. 18-26. DOI: 10.17059/2013-3-1.

Юревич М.А. (2020). Институт инвестиционных форумов: передовой зарубежный опыт // Вопросы регулирования экономики. Т. 11. №2. С. 73-82. DOI: 10.17835/2078-5429.2020.11.2.073-082.

Benedek J., Horvath R. (2008). Regional Development in Romania // EU regional policy after enlargement / M. Baun, D. Marek (Eds) — Basingstoke: Palgrave Macmillan. Pp. 226-247. https://www.regionalstudies.org/wp-content/uploads/2018/07/countryreps-romania.pdf (дата обращения: 18.06.2022).

Eroglu N., Eroglu I., Ozturk M., Aydin H.I. (2014). Development Agencies on the Way to Regional Development: Romania-Turkey Comparison // Procedia of Economics and Business Administration. Vol. 1. No. 1. Pp. 214-221.

Florescu I.C. (2015). The regional development in Romania based on the European Union funds for 2014-2020. In: The 26th International Business Information Management Association Conference. — Madrid. https://www.researchgate.net/publication/303819710_The_regional_development_in_Romania_based_on_the_European_Union_funds_for_2014-2020/ (дата обращения: 18.06.2022).

Halkier H. (1992). Development Agencies and Regional Policy: The Case of the Scottish Development Agency // Regional Politics and Policy. Vol. 2. No. 3. Pp. 1-26. DOI:10.1080/13597569208420846.

Halkier H., Danson M., Dambor C. (1998). Regional development agencies in Europe. — London: Jessica Kingsley. DOI:10.4324/9781315000206.

Maude A., Beer A. (2000). Regional Development Agencies in Australia: A Comparative Evaluation of Institutional Strengths and Weaknesses // The Town Planning Review. Vol. 71. No. 1. Pp. 1-24. DOI:10.3828/tpr.71.1.y7227415l8171674.

Özen P. (2005). Bölge kalkınma ajansları. — TEPAV. https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271245092r8246.Bolgesel_Kalkinma_Ajanslari.pdf (дата обращения: 18.06.2022).

Salvador R., Juliao R.P. (2000). Regional Development Agencies in Portugal. In: 40th Congress of the European Regional Science Association «European Monetary Union and Regional Policy». https://pdfs.semanticscholar.org/cc18/61711fafa6beaea0bae1e0ad8cc39a9a0dc6.pdf?_ga=2.42817901.919716742.1587215455-1302553556.1585572547 (дата обращения: 18.06.2022).

Toktas Y., Botoc C., Kunu S., Prozan R. (2018). The Regional Development Agency Experiences of Turkey and Romania // Business and Economics Research Journal. Vol. 9. No.2. Pp. 253-270. DOI:10.20409/berj.2018.103.

Toktas Y., Sevinc H., Bozkurt E. (2013). The Evolution of Regional Development Agencies: Turkey Case // Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica. Vol. 15. Iss. 2. Pp. 670–681.

Балацкий Евгений Всеволодович
evbalatskij@fa.ru

Evgeny V. Balatsky
Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federtion, Central Economics and Mathematics Institute of RAS (Moscow)
evbalatskij@fa.ru

Екимова Наталья Александровна
n.ekimova@bk.ru

Nataly A. Ekimova
PhD of Economics, Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
n.ekimova@bk.ru

REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES IN RUSSIA: FINISH OR RESTART?

Abstract. The massive international sanctions imposed on Russia in 2022 because of the special military operation in Ukraine have exacerbated the problem of economic growth and investment hunger. These problems were meant to be solved, at least in part, by the regional development agencies (RDAs) already created 20 years ago. The article attempts to assess the performance of this institution of regional development in a broad retrospective. For this purpose three waves of the author's Rating of Information Openness of the RDA of Russia for 2016, 2020 and 2022 are used. The calculations show that the Russian RDA market has come to a quantitative and qualitative saturation, when neither the number of such structures, nor the effectiveness of their work is growing. This circumstance allows us to conclude that the RDA movement in its present form is finished, and that they are unable to solve the large-scale challenges of 2022. At the same time, the accumulated practice of RDAs' functioning allows us to detect an imminent restart of their activities on a somewhat different basis - as project offices for involving regional residents in the construction of the so-called "people's capitalism". The broad manifestation of the region's priority projects, supported by local authorities, makes it possible to offer a wide choice to a class of investors and to involve the general public in investing in enterprises of the real sector on a shared basis.

Keywords: *regional policy, development agencies, regional development institutions, rating, information openness.*
JEL: R58.

REFERENCES

Balatsky E.V. (2011). Regional'nye investitsionnye forumy Rossii: otsenka privlekatel'nosti [Regional investment forums of Russia: assessment of attractiveness] // *Mir izmerenii.* No. 11(129). Pp. 42-50. (In Russ.).

Balatsky E.V. (2012). Agentstva regional´nogo razvitiya i ikh osobennosti: mezhdunarodnyy opyt [Regional development agencies and their features: international experience] // *Nation's Capital.* http://kapital-rus.ru/articles/article/agentstva_regionalnogo_razvitiya_i_ih_osobennosti_mezhdunarodnyj_opyt/ (access date: 18.06.2022). (In Russ.).

Balatsky E.V. (2013). Investitsionnye forumy Rossii kak institut regional'nogo razvitiya [Russian Investment Forums as the Regional Development Institute] // *Journal of the New Economic Association*. No.2(18). Pp. 101-128. (In Russ.).

Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2020). Modern ways to boost economic growth in regions[Modern forms of enhancing economic growth in the regions] // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. Vol. 13. No. 3. Pp. 74–92. DOI: 10.15838/esc.2020.3.69.6. (In Russ.).

Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2021). Informatsionnaya otkrytost' regional'nykh korporatsii razvitiya v Rossii: trendy i prognozy [Information Openness of Regional Development Agencies in Russia: Trends and Forecasts] // *Economics of Contemporary Russia*. No. 1(92). Pp. 23-39. DOI: 10.33293/1609-1442-2021-1(92)-23-39. (In Russ.).

Balatsky E.V., Ekimova N.A., Yurevich M.A. (2019). Stanovlenie v Rossii institutov regional'nogo razvitiya [Formation of regional development institutes in Russian] // *Municipal Academy.* No. 3. Pp. 95-100. (In Russ.).

Benedek J., Horvath R. (2008). Regional Development in Romania // EU regional policy after enlargement / M. Baun, D. Marek (Eds.) — Basingstoke: Palgrave Macmillan. Pp. 226-247. https://www.regionalstudies.org/wp-content/uploads/2018/07/countryreps-romania.pdf (access date: 18.06.2022).

Ekimova N.A. (2020a). Proyektnoye upravleniye kak faktor aktivizatsii ekonomicheskogo rosta v regionakh [Project management as a factor of economic growth activation in the regions] // *Economics, taxes & law*. Vol. 13. No. 3. Pp. 112-122. DOI: 10.26794/1999-849X-2020-13-3-112-122. (In Russ.).

Ekimova N.A. (2020b). Instituty regional'nogo razvitiya: opyt Velikobritanii [Regional development agencies of the United Kingdom] // *Journal of Institutional Studies*. Vol. 12. No. 3. Pp. 42-59. DOI: 10.17835/2076-6297.2020.12.3.042-059. (In Russ.).

Eroglu N., Eroglu I., Ozturk M., Aydin H.I. (2014). Development Agencies on the Way to Regional Development: Romania-Turkey Comparison // *Procedia of Economics and Business Administration*. Vol. 1. No. 1. Pp. 214-221.

Florescu I.C. (2015). The regional development in Romania based on the European Union funds for 2014-2020. In: The 26th International Business Information Management Association Conference. Madrid. https://www.researchgate.net/publication/303819710_The_regional_development_in_Romania_based_on_the_European_Union_funds_for_2014-2020/ (access date: 18.06.2022).

Gusev A.B., Doronina E.G. (2020). Aviashou kak draiver regional'nogo razvitiya [Airshow as a Driver of Regional Development] // *Journal of Economic Regulation*. Vol. 11. No. 2. Pp. 83–98. (In Russ.).

Gousev, A.B., Yurevich, M.A. (2021). Regional'nye korporatsii razvitiya: zarubezhnyi opyt i rossiiskaya praktika [Regional development corporations: Foreign experience and Russian practice] // *Journal of Institutional Studies.* Vol. 13. No. 3. Pp. 69–80. DOI: 10.17835/2076- 6297.2021.13.3.069-080. (In Russ.).

Halkier H. (1992). Development Agencies and Regional Policy: The Case of the Scottish Development Agency // *Regional Politics and Policy*. Vol. 2. No. 3. Pp. 1-26. DOI:10.1080/13597569208420846.

Halkier H., Danson M., Dambor C. (1998). *Regional development agencies in Europe*. — London: Jessica Kingsley. 374 p. DOI:10.4324/9781315000206.

Maude A., Beer A. (2000). Regional Development Agencies in Australia: A Comparative Evaluation of Institutional Strengths and Weaknesses // *The Town Planning Review.* Vol. 71. No. 1. Pp. 1-24. DOI:10.3828/tpr.71.1.y7227415l8171674.

Özen P. (2005). Bölge kalkınma ajansları. — TEPAV. https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271245092r8246.Bolgesel_Kalkinma_Ajanslari.pdf (access date: 18.06.2022). (In Turkish).

Polterovich V.M. (2016). Instituty dogonyayushchego razvitiya (k proektu novoi modeli ekonomicheskogo razvitiya Rossii) [Institutions of catching-up development (on the project of a new model for economic development of Russia)] // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. No. 5. Pp. 34-56. (In Russ.).

Polterovich V.M. (2018). Federal'noe agentstvo razvitiya: ono neobkhodimo dlya razrabotki i realizatsii uspeshnykh strategii [Federal Development Agency: It is Needed to Design and Implement Successful Strategies] // *International Journal of Management Theory and Practice*. No. 3. Pp. 35-41. (In Russ.).

Polterovich V.M. (2018). Reforma gosudarstvennoi sistemy proektnoi deyatel'nosti, 2018–2019 gody [Reform Of The Project Activity State System, 2018-2019] // *Terra Economicus*. Vol. 18. No.1. Pp. 6–27. DOI: 10.18522/2073-6606-2020-18-1-6-27. (In Russ.).

Salvador R., Juliao R.P. (2000). Regional Development Agencies in Portugal. In: *40th Congress of the European Regional Science Association «European Monetary Union and Regional Policy»*. https://pdfs.semanticscholar.org/cc18/61711fafa6beaea0bae1e0ad8cc39a9a0dc6.pdf?_ga=2.42817901.919716742.1587215455-1302553556.1585572547 (access date: 18.06.2022).

Tatarkin A.I., Kotlyarova S.N. (2013). Regional'nye instituty razvitiya kak faktor ekonomicheskogo rosta [Regional Development Institutions as an Economic Growth Factors] // *Economy of Region.* Vol. 3(35). Pp. 18-26. DOI: 10.17059/2013-3-1. (In Russ.).

Toktas Y., Botoc C., Kunu S., Prozan R. (2018). The Regional Development Agency Experiences of Turkey and Romania // *Business and Economics Research Journal*. Vol. 9. No.2. Pp. 253-270. DOI:10.20409/berj.2018.103.

Toktas Y., Sevinc H., Bozkurt E. (2013). The Evolution of Regional Development Agencies: Turkey Case // *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. Vol. 15. Iss. 2. Pp. 670–681.

Yurevich M.A. (2020). Institut investitsionnykh forumov: peredovoi zarubezhnyi opyt [Institute of Investment Forums: Advanced Foreign Experience] // *Journal of Economic Regulation.* Vol. 11. No. 2. Pp. 73-82. DOI: *10.17835/2078-5429.2020.11.2.073-082.* (In Russ.).

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

А.Б. Гусев
к.э.н., специалист, ФАУ «ЦАГИ» (г. Жуковский, Московская область)

М.А. Юревич
научный сотрудник, Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва)

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МЕГАПРОЕКТАМИ КАК МОДЕЛЬ ВОССТАНОВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО СУВЕРЕНИТЕТА[1]

Аннотация. В статье рассматриваются мегапроекты гражданского назначения как инструмент точечного форсированного социально-экономического развития государства. Возможность и способность инициировать и успешно реализовывать такие проекты в национальных интересах квалифицируется как мера эффективности и суверенитета государства. На примере РФ показано смещение акцента в сторону инфраструктурных мегапроектов преимущественно невысокотехнологичного характера и, вместе с тем, интернационального назначения. По итогам проведённого анализа установлено, что производственные мегапроекты РФ связаны в основном с добычей природных ресурсов и зависят от зарубежного промышленного оборудования. Сделан вывод, что инициированные производственные мегапроекты, потенциально направленные на достижение технологического суверенитета РФ, устойчиво пробуксовывают по системным управленческим причинам. Обоснован тезис, что имеющаяся система государственного управления в РФ не может обеспечить эффективный механизм управления мегапроектами из-за «неквалифицированности заказчиков» в лице отраслевых федеральных органов исполнительной власти и проблем их межведомственного взаимодействия. Предложен методический подход к оценке мегапроектов на этапе их отбора и оценки достигнутых результатов, учитывающий социальную, экономическую, внутриполитическую и внешнеполитическую эффективность.

Ключевые слова: *инфраструктурные и производственные мегапроекты, государственная система управления мегапроектами, государственный суверенитет.*
JEL: O11, H54, R11.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_62_76.

Введение

У мегапроекта как явления есть множество трактовок и классификаций. По своему существу выделяются инфраструктурные, производственные и институциональные мегапроекты. Задачей инфраструктурных проектов становится создание новых транспортных коридоров, крупных туристских развлекательных комплексов. Производственные мегапроекты направлены на создание новых предприятий отраслевого межрегионального

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-010-00712 «Перспективные модели институтов регионального развития»).

либо государственного значения, призванных становиться экономической опорой страны. К мегапроектам институционального содержания относят крупные реформы в системе государственного управления либо на уровне отдельных отраслей национальной экономики, когда речь идёт о глубоком переформатировании правил (например, приватизация 1990-х гг., перевод высшего образования РФ на Болонскую систему и т.п.).

Экономика Российской империи, СССР и Российской Федерации изобилует примерами мегапроектов инфраструктурного и производственного характера. В период существования СССР институт мегапроектов стал широко распространённым управленческим инструментом индустриализации и освоения территории страны Это позволило делать рывки в социально-экономическом развитии и качественно изменять технологический уклад.

Следует обратить внимание, что стран, демонстрирующих успешную практику мегапроектов, немного. Как правило, такие инициативы могут быть реализованы крупным государством, обладающим не только достаточными интеллектуальными, финансовыми, институциональными, политическими ресурсами, но и способным конструктивно и конкурентоспособно эксплуатировать создаваемые активы в долгосрочной перспективе. Международная практика также насыщена мегапроектами с историей и судьбой разной степени сложности. Вспомним, например, Панамский и Суэцкий каналы; Евротоннель (под Ла-Маншем), компанию Airbus, научные установки класса мегасайенс (например, LHC, ITER, XFEL, FAIR), транснациональные газовые трубопроводы и др. Строго говоря, государственное строительство мирного времени можно разделить на две составляющие: текущие рутинные задачи и мегапроекты. Адекватная постановка целей последних, консолидация системы управления, выбор инструментов, мобилизация ресурсов и ответственность определяют реальную дееспособность государственной машины.

В данной работе будут рассмотрены различные мегапроекты в РФ и за рубежом. На примере РФ будет проведён анализ государственной политики в области мегапроектов и представлены предложения по ее совершенствованию.

Идентификация мегапроектов

Мегапроект (МГП) — это инструмент, применяемый для достижения качественного сдвига в социально-экономическом развитии отдельной территории или в масштабах всей страны. Следует обратить внимание на несколько его особенностей. Во-первых, МГП направлен на конструктивное решение имеющихся проблем либо на открытие новых беспрецедентных возможностей. Во-вторых, создание МГП не проистекает из эволюционного режима социально-экономического развития. Само принятие решения о его реализации становится в определённой мере революционным шагом. В-третьих, государство всегда контролирует МГП либо в значительной степени, либо полностью. Отказ от этого влечёт риски, в том числе и для самого государства. Более того, никто без ведома государства не может и не должен реализовывать МГП. В-четвёртых, к МГП не применима категория убыточности в той же мере, в какой она не применима к суверенному государству. В противном случае для государства нет лучше бизнеса, чем распродажа либо сдача в долгосрочную аренду собственной территории и населения. В этой части системный недостаток МГП заключается в уязвимости к злоупотреблениям, связанным с повышением его стоимости. Если МГП доведен до конца и конструктивная цель достигнута, то его полезность сомнению не подлежит, в том числе при повышенных расходах на его реализацию. Даже если по своей природе МГП не является доходным, государство за счет регулирования (тарифов, цен, контрактных связей) изыскивает возможности, включая перекрёстное субсидирование, поддерживать его жизнеспособность столько времени, сколько потребуется. Один

из примеров такого МГП — создание и эксплуатация в СССР сверхзвукового пассажирского самолета Ту-144.

При стратегическом горизонте планирования развития государства каждая отрасль и каждый регион должны получить шанс на реализацию одного или нескольких МГП. Более того, с течением времени на смену одному поколению МГП объективно приходит другое, но уже на качественно новой организационной и производственно-технологической базе.

Как же определяется категория «мегапроект» в управленческой практике и научной литературе. Прежде всего стоит отметить, что критерии обособления МГП от других масштабных инвестиционных инициатив сильно варьируются. В случае количественных признаков, как правило, используется суммарная стоимость проекта. Один из исследователей проблем успешности МГП Б. Фливбьорг в качестве порога называет сумму в 1 млрд долл. [*Flyvbjerg*, 2014a]. В других источниках фигурируют и менее солидные цифры. Более аргументированной выглядит позиция, согласно которой пороговая стоимость МГП определяется исходя не из затрат в абсолютном выражении, а в процентах к ВВП. Так, на уровне государственной политики для стран ЕС был обозначен критерий в 133 млн долл., США — 1 млрд долл., Китая — 754 млн долл., Кореи — 500 млн долл., а если привести эти суммы к годовому ВВП, то диапазон укладывается в границы 1-5% годового ВВП [*Yi, Chan., Yun, Jin,* 2015]. Российские эксперты также склоняются к абсолютной стоимостной идентификации МГП: от 1 млрд долл. [*Митрофанова, Жуков*, 2012] до 1 трлн долл.[2]. В качестве дополнительных критериев обозначается трудоёмкость в человеко-часах (от 17 млн) и сроки реализации (от 5 лет) [*Митрофанова, Тлисов, Жуков, Шавтикова*, 2016]. В целом вариативность этих критериев детерминируется уникальностью проектов в масштабах национальной экономики или отдельного сектора, и, пожалуй, не так существенно по какому из экономических индикаторов эта уникальность подтверждается.

Что касается качественных отличительных черт МГП, то здесь наблюдается ещё большая дисперсия точек зрения. Б. Фливбьорг определят их как масштабные, сложные предприятия, вовлекающие множество государственных и частных заинтересованных сторон, носящие преобразовательный характер и оказывающие влияние на миллионы людей [*Flyvbjerg*, 2014b]. Е.В. Балацкий и Н.А. Екимова отмечают инфраструктурный характер всех таких проектов. Обладая инвестиционной природой они помимо прямых экономических выгод дают импульс развитию всех смежных экономических активностей [*Балацкий, Екимова*, 2021]. Именно масштаб кумулятивного экономического эффекта выделяется в качестве одной из главных отличительных особенностей на уровне государственного регулирования [*Кекелева*, 2016]. Отдельно отмечается высокотехнологичная природа МГП, что обостряет риски их реализации и обусловливает высокую сложность менеджмента [*Van Marrewijk, Clegg, Pitsis, Veenswijk*, 2008]. Практика показывает, что любое масштабное и высокозатратное начинание может быть отнесено к категории МГП, будь то инфраструктурный объект (транспортного сообщения, генерации энергии, спортивный или культурный), летательный аппарат (например, самолет Airbus A380), экологическое мероприятие (устранение последствий Чернобыльской катастрофы) или научно-исследовательский проект (разработка вакцины от COVID-19) и многое другое.

Пожалуй, с исследовательской точки зрения наибольший интерес представляют не внешние признаки МГП, а их внутренние закономерности. Так, широкую известность получил так называемый «железный закон» МГП. На основе анализа исторических данных было доказано, что для МГП абсолютно естественно значительное увеличение первоначальной сметы [*Flyvbjerg*, 2017]. «Нормальным» превышением считается её прибавка в зависимости от отраслевой специфики МГП на 70-90%. Однако есть случаи и куда более

[2] https://www.kommersant.ru/doc/2303944 (дата обращения 22.06.2022).

впечатляющих отклонений: Суэцкий канал (почти в 20 раз), Сиднейский оперный театр (примерно в 15 раз) и сверхзвуковой самолет «Конкорд» (более чем в 10 раз). Кстати, на этом фоне изменение стоимости моста через Керченский пролив с 50 млрд руб. (первоначальные оценки) до почти 230 млрд руб. не выглядит таким поразительным[3].

Оригинальный «железный закон» постепенно трансформировался в «железный треугольник» МГП, состоящий в несоблюдении плановых сроков, выходе за рамки планируемого бюджета и отклонении фактически достигнутых социально-экономических результатов от первоначальных ожиданий[4]. Применительно к МГП в энергетической сфере было выявлено среднее отставание от первоначального графика в 3,5 года (или на 75%) [*Callegari, Szklo, Schaeffer*, 2018]. Аналогичные цифры были получены для железнодорожных мегапроектов в Корее [*Han, Yun, Kim, Kwak, Park, Lee*, 2009]. Жаркие дискуссии ведутся по поводу масштабов расхождения планируемых и фактических экономических эффектов от реализации МГП, не говоря уже о неэкономических. Очевидно, что бухгалтерский подход, опирающийся на расчёт прямой экономической выгоды, тут не применим, поскольку сама идеология МГП предполагает достижение разносторонних косвенных эффектов [*Балацкий, Екимова*, 2021]. К примеру, изучение широкой выборки европейских МГП показало, что средний коэффициент затраты/экономические выгоды составил 0,85, однако при добавлении социальных эффектов пропорция достигла уровня 2,5 [*Turner, Xue*, 2018]. Осуществление МГП нередко сопряжено не только с выгодами, но и с ущербом, в частности экологическим [*Wang, He, Xia, Meng, Wu*, 2018]. Учитывая все это, подводить итог сумме эффектов (прямых и косвенных, положительных и отрицательных) в краткосрочной перспективе, в принципе, не имеет смысла, а долгосрочная перспектива наполняется событиями, которые разработчикам МГП a priori нельзя учесть.

Таким образом, в научной литературе и управленческой практике отсутствуют единые подходы к выделению МГП среди других масштабных инициатив. Складывается впечатление, что любой высокобюджетный проект, имеющий относительно чёткую географическую привязку, может получить этот статус. Тем не менее среди учёных и политиков наблюдается некоторая солидарность в признании «врождённых болезней» МГП, порождаемых как человеческим фактором, так и появлением «черных лебедей». При этом в фокусе внимания находятся МГП, которые все-таки завершились, пусть и с нарушением смет и сроков, однако значительно меньшее внимание уделяется причинам закрытия или замораживания таких проектов.

Уроки неудачных мегапроектов за рубежом

История создания МГП в их широком понимании по большей части имеет успешный финал, несмотря на такие факторы, как срыв сроков или раздувания бюджета. Однако ряд из них либо не был закончен, либо переведён в статус пролонгируемой заморозки, либо был настолько бесполезен, что не стал эксплуатироваться по прямому назначению.

Ошибки в оценке рисков при первоначальном проектировании стали причиной неуспешной реализации многих МГП. Например, такая судьба постигла первый частный международный аэропорт Сентраль Сьюдад-Реаль (Ciudad Real International Airport). Его основное предназначение состояло в разгрузке главного аэропорта Мадрида, а бюджет на строительство превысил 1,1 млрд евро. После открытия в 2009 г. Сентраль Сьюдад-Реаль

---

[3] https://www.forbes.ru/kompanii/infrastruktura/282637-most-nash-kak-arkadii-rottenberg-poluchil-podryad-na-stroiku-veka (дата обращения 22.06.2022).

[4] В работе [*Балацкий, Екимова*, 2021] закон «железного треугольника» охватывает превышение трех плановых показателей МГП — затрат, сроков реализации и результата (в финансовом и физическом выражении).

так и не смог выйти на проектные мощности, а обслуживал либо крайне малое число рейсов бюджетных авиакомпаний, либо переходил в статус грузового аэропорта[5]. Так, после банкротств владельцев аэропорта он был продан за 10 тыс. евро китайским инвесторам, планировавшим создать из аэропорта торговый аванпост. К настоящему времени аэропорт снова функционирует в качестве пассажирского с почти нулевым трафиком. В качестве фундаментальной причины провала проекта называется грубейший просчёт в выборе локации — аэропорт находится в 200 км от Мадрида, что делает его крайне неудобным для туристов и местных жителей.

Еще один фактор, негативно воздействующий на процесс реализации МГП, — ущерб экологии; в данном случае показательным примером является Репозиторий Юкка Маунтин (Yucca Mountain nuclear waste repository). Этот объект представляет собой гигантское хранилище отработанных ядерных отходов. Его активное проектирование и строительство началось в 2002 г. в штате Невада. Но под влиянием экологического лобби преимущественно из самого штата проект регулярно приостанавливается, хотя к 2022 г. в него вложено уже порядка 15 млрд долл. [*Kurniawan, Othman, Singh, Avtar, Hwang, Setiadi, Lo*, 2022]. Позиция местного населения и, соответственно, властей вполне объяснима: проект предполагает консервирование радиоактивных отходов со всей страны в одном резервуаре, и безопасность этой инициативы для окружающих экосистем подвергается большому сомнению [*Franklin*, 2021]. Примечательно, что окончание строительства Репозитория стало предметом политических игр: демократическая партия ратует за полную остановку, республиканцы — за продолжение работ [*Nowlin*, 2021].

Недооценка технологических рисков также может стать причиной провала МГП. Правительство Великобритании в 2002 г. запустило масштабный МГП по цифровизации национального здравоохранения (NHS National Programme for IT). Его целью было объединение баз данных медицинских учреждений, включая информацию из медицинских книжек пациентов, и создание личных кабинетов для врачей. По большому счёту аналогичные платформы сейчас функционируют во многих странах, в том числе и в России. Однако британская платформа так и не заработала в полную мощность. Первоначальные затраты оценивались в 6 млрд фунтов стерлингов, а на момент закрытия проекта они фактически выросли в 2 раза. В качестве формальных оснований прекращения данного МГП называются: непродуманность архитектуры платформы, что вызвало неудобство в эксплуатации у всех стейкхолдеров, слабая защита информации и отсутствие должного внимания к обучению пользователей. Среди фундаментальных причин выделяют три [*Justinia*, 2017]. Во-первых, неоправданная спешка, которая привела к низкому качеству самой платформы и недостаточной проверке устойчивости ее работы. Во-вторых, слишком амбициозная архитектура проекта, проявившаяся в избыточной централизации. В-третьих, непроработанность стратегии и низкая квалификация управленцев.

В научной сфере примером проваленного МГП может служить недостроенный Сверхпроводящий суперколлайдер (Superconducting Super Collider, SSC) в штате Техас. Его возведение началось в 1991 г., и по проектным характеристикам он превосходил бы даже Большой адронный коллайдер, введенный в эксплуатацию в 2008 г.[6]. Первоначальная стоимость проекта оценивалась в 6 млрд долл., но к 1993 г. она превысила 11 млрд долл. При этом в начале 1990-х гг. экономика США переживала рецессию, а также была отягощена стремительным ростом государственного долга. Эти обстоятельства вынудили власти страны искать пути сокращения бюджетных трат, а постоянно раздувающаяся смета SSC стала дополнительным аргументом в пользу закрытия этого МГП [*Riordan*, 2000].

---

[5] https://www.forbes.com/sites/jamesasquith/2019/11/16/welcome-to-the-1-billion-abandoned-ghost-airportthat-just-received-its-first-flight-after-nine-years/?sh=73dc1877ebc4 (дата обращения 22.06.2022).

[6] https://www.scientificamerican.com/article/the-supercollider-that-never-was/ (дата обращения 22.06.2022).

Множество МГП, которые относятся к полностью или почти провальным, концентрируются в области городского строительства (от отдельных крупных зданий до целых городов). В их число входит гостиница Рюгён (Ryugyong) в Пхеньяне, строительство которой началось еще в 1987 г., но здание до сих пор так и не введено в эксплуатацию. По некоторым оценкам на возведение отеля было потрачено, как минимум, 2% ВВП страны. А ключевая проблема связана с полной неспособностью национальных предприятий участвовать в реализации МГП даже на поздних стадиях строительства. Этот факт вынудил правительство страны искать подрядчиков за границей, что оказалось крайне проблематичным из-за агрессивной внешней политики Северной Кореи. Ярлык «провального» часто вешается на МГП по созданию новой столицы Мьянмы — Нейпьидо. Он стоил бюджету страны не менее 4 млрд долл., и, хотя был построен в 2005 г., его заселённость пока остаётся на крайне низком уровне по меркам азиатских стран. Это связывается с неудобным расположением города, которое, как и многие другие важные аспекты реализации МГП, согласовывалось с астрологическими картами и предписаниями [*Goma*, 2010]. Справедливо будет отметить, что помимо астрологического соответствия выбор местоположения города согласуется и с более рациональными аргументами (отдалённость от государственных границ, защищённость от природных катаклизмов и др.), что в будущем может возвести МГП в ранг вполне успешного. Аналогичная ситуация наблюдается и с рядом других новых городов или огромных пригородов (кварталов) — Моддерфонтейн в ЮАР, Джохор в Малайзии или Уорлд Айлендс в ОАЭ. Там либо темпы строительства настолько низкие, что постоянно возникает вопрос о перспективах окончания проектов, либо разница между ожидаемыми и фактическими результатами (в том числе по критерию заселённости) столь значительна, что МГП становится не перспективной инвестицией, а обузой для бюджета.

Подводя итог, можно сделать вывод, что причины провалов МГП по большей части лежат вне экономической плоскости и относятся к области управления. Глобальные и национальные экономические кризисы могут замедлить темпы строительства, вынудить сократить бюджет, но в крайне редких случаях обусловливают полное закрытие проектов. Очевидно, что обильные вливания на начальных этапах детерминируют необходимость доведения проектов до завершения, чтобы получить хотя бы часть из ожидаемых эффектов. Другое дело, если в процессе реализации обнаруживаются непреодолимые технологические сложности или колоссальные экологические издержки, делающие МГП невыполнимым или убыточным. Вдобавок, когда МГП становится разменной монетой на поле политических противостояний, его шансы на успешное завершение также значительно снижаются. В последнем случае он просто перестает быть таковым.

Мегапроекты гражданского назначения в Российской Федерации

Государственные МГП можно условно разделить на военные и гражданские. В связи с закрытостью информации оборонного значения сосредоточим внимание исключительно на гражданских МГП.

Инфраструктурные мегапроекты. С 1990-х гг. многие МГП в сфере высоких технологий, доставшиеся в наследство от СССР[7], оказались ликвидированы. Другая часть предприятий-мегапроектов сырьевой сферы изменила форму собственности и интенсивно эксплуатировалась. В те годы инициирование новых МГП национального значения оказалось затруднительно, хотя в то же время такие ресурсодобывающие МГП, как Сахалин - 1

[7] Тезис о внешнем управлении Российской Федерации в 1990-х гг. признаётся в академических работах ([*Волконский В.А.*, 2012]) и в медиа-пространстве (например, https://www.youtube.com/watch?v=UxAM2SmDA0s, https://www.youtube.com/watch?v=M2jWFzAh1aU (дата обращения 22.06.2022)).

и Сахалин - 2, получившие инвестиции крупнейших транснациональных корпораций, были успешно реализованы и действуют до сих пор.

Следует обратить внимание на то, что с 2000-х гг. и до настоящего времени в Российской Федерации реализуется вектор развития транспортной, энергетической инфраструктуры на мегапроектной основе, в которой, как и прежде, достаточно ярко представлена интернациональность и влияние фактора внешнего управления, но также присутствуют и национальные интересы.

Ярким примером интернациональных инфраструктурных МГП России стали газопроводы «Северный поток - 1», «Северный поток - 2», «Южный поток», затем превратившийся в «Турецкий», «Сила Сибири». Все они относятся к несостоявшейся концепции развития РФ как энергетической державы [*Гусев, Ширяев*, 2021]. Блокировка же большинства из этих мощностей со стороны потенциальных потребителей фактически списывает израсходованные материальные и временные ресурсы РФ на их создание.

Вместе с тем на территории РФ началось активно реализовываться множество инициатив, направленных на ремонт, реконструкцию или строительство автомобильных дорог, железнодорожных путей, аэропортов и объектов обеспечения водного транспорта. Нормативно эти действия фиксировались в транспортных стратегиях, профильных ФЦП и других стратегических документах. Данные усилия отразились в значительном росте инвестиций в основной капитал в транспортных отраслях к началу 2010-х гг., а также показали результат в виде заметного увеличения длины автомагистралей (рис. 1), высоких темпах прокладки новых железнодорожных линий и ввода в эксплуатацию взлетно-посадочных полос с твёрдым покрытием. Часть из этих достижений была получена благодаря реализации МГП: например, в 2010 г. в сложнейших условиях была сдана трасса «Амур» протяжённостью более 2 тыс. км, в 2011 г. запущена железная дорога Обская-Бованенково-Карская длиной около 700 км.

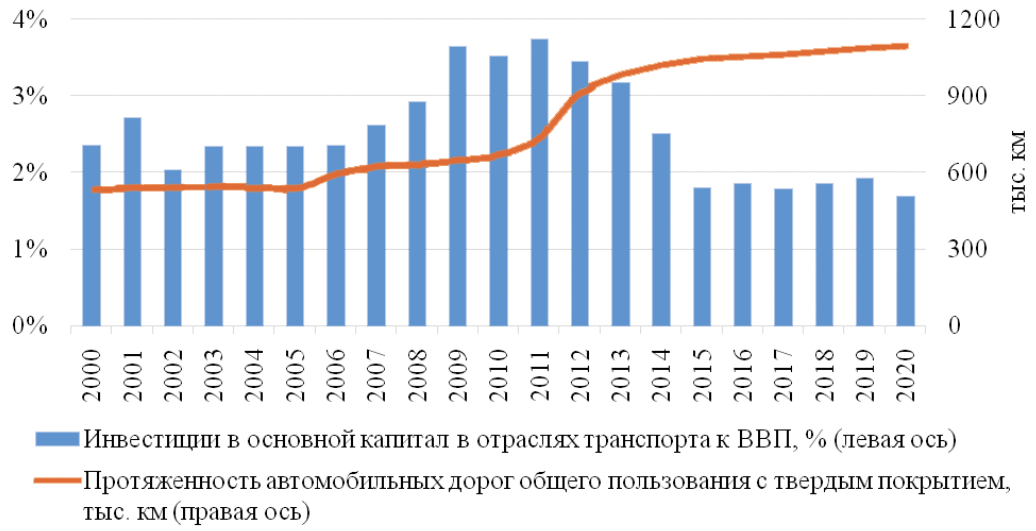


Рис. 1. **Динамика инвестиций в основной капитал в отраслях транспорта к ВВП и протяженности автомобильных дорог общего пользования с твёрдым покрытием**

Источник: Росстат https://www.fedstat.ru/indicators/ (дата обращения: 22.06.2022)).

Кризис 2014-2015 гг. значительно сократил приток инвестиций в транспортную сферу. По данным за последние годы около двух третей всех инвестиций в основной капитал направляются в инфраструктурные проекты, и чуть менее половины финансируется из бюджетных источников. В Транспортной стратегии РФ до 2030 г. были заложены достаточно амбициозные планы по наращиванию инвестиций, в том числе для финансирования проектов скоростного, высокоскоростного железнодорожного сообщения и наземного

городского электротранспорта, МГП Международного транспортного коридора «Запад–Восток». При этом даже оптимистичный сценарий привлечения средств в строительство транспортной инфраструктуры не гарантирует приближение России к стандартам ряда наиболее развитых зарубежных партнёров (в частности, по критериям покрытия территории транспортными сетями и качества этой инфраструктуры) [*Blinkin*, 2018]. В табл. 1 представлены МГП национального значения в области развития транспортной сети РФ, относящиеся к периоду 2010-2020 гг.

Таблица 1
Инфраструктурные транспортные мегапроекты Российской Федерации в период 2010-2020 гг.

Мегапроект	Сроки реализации	Запланированный год ввода в эксплуатацию	Фактический бюджет	Первоначальный бюджет
Мост через Керченский пролив	2014-2020	2020	228 млрд руб.	50 млрд руб.
Центральная кольцевая автомобильная дорога	2014-н.в.	2019	Не менее 341 млрд руб.	313 млрд руб.
Трасса М11 «Нева» Москва — Санкт-Петербург	2010-н.в.	2018	Не менее 582 млрд руб.	485 млрд руб.
Трасса М12 «Москва — Казань»	2020-н.в.	2024	Оценочно более 800 млрд руб.	662 млрд руб.

Источник: составлено авторами на основе информации из архивных версий ФЦП «Развитие транспортной системы России» и открытых источников: https://base.garant.ru/58052995/; https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/02/24/823706-trassi-krasnodara; https://tass.ru/transport/11860323; https://www.rbc.ru/business/28/10/2021/617952a99a79471489199b29; https://realty.ria.ru/20220427/doroga-1785681207.html (Дата обращения: 22.06.2022))

Отметим здесь, что, как указывалось выше, расхождение между первоначальным и фактическим бюджетом Керченского моста оказалось существенно меньше, чем в случаях МГП в мировой практике. В целом в информационном пространстве встречаются более экономные варианты первоначальной стоимости, чем приведены в таблице, но все эти цифры носят оценочный характер и получены до начала фазы проектирования.

Что касается графика ввода в эксплуатацию, то, например, автодорожная часть Керченского моста была введена в эксплуатацию даже раньше контрольной даты — в 2018 г., а в течение последующих двух лет поэтапно запускалось железнодорожное сообщение. Среднесуточный трафик автомобилей пока не достигает прогнозных величин, хотя каждый год стабильно увеличивается: летом 2021 г. это значение составило 25 тыс. машин в сутки, что многократно превышает максимальный трафик паромной переправы, действовавшей до строительства моста. В качестве ключевых экономических эффектов называется увеличение туристического потока на полуостров и интеграция Крыма в экономику материковой России. Последнее, в частности, приводит к уменьшению цен на все ввозимые на полуостров товары и в особенности на горюче-смазочные материалы [*Вольхин*, 2019]. По оценкам министра транспорта РФ, окупаемость инвестиций в строительство моста должна быть достигнута к 2035 г.[8]

[8] https://trans.ru/news/ministr-transporta-investitsii-v-krimskii-most-za-schet-effekta-ekonomii-okupyatsya-k-2035-godu (дата обращения 22.06.2022).

Два других крупнейших проекта по строительству автомагистралей (трасса М11 и ЦКАД) пока не могут быть названы успешными. По ним уже отмечается действие, как минимум, двух аспектов «железного закона» МГП — срыв сроков и раздувание бюджетов. По поводу ожидаемых прямых и косвенных экономических и социальных эффектов говорить совсем преждевременно, ибо оба МГП ещё полностью не завершены. Причины отклонения от первоначального графика у трассы М11 и ЦКАД очень схожи: просчёты в инженерных проектах, хищения и недобросовестное поведение субподрядчиков[9,10], некачественный менеджмент и злоупотребление должностными полномочиями в основном подрядчике ГК «Автодор»[11]. К менее тривиальным обстоятельствам несоответствия плану относятся обнаружение экологических рисков строительства дорог (Химкинский лес и Завидово на пути трассы М11), приостановка строительных работ на время переноса археологических памятников. На рост стоимости МГП повлияли все те же инженерные просчёты, в том числе связанные с переносом коммуникаций, а также ростом цен на строительные материалы.

Кроме того, по результатам аудита Счётной палаты РФ были выявлены множественные нарушения при строительстве трасс и их инфраструктурного обеспечения[12]. В первую очередь к ним относятся возведение тупиковых съездов с основной трассы, недостаточная плотность автозаправочных станций и зон технического обслуживания, полное отсутствие станций для обслуживания электромобилей. Дополнительной фундаментальной проблемой могут стать многочисленные «узкие» места (прежде всего, на ЦКАД), которые в перспективе способны парализовать движение на продолжительных участках[13]. Есть все основания полагать, что сроки полного ввода в эксплуатацию ещё будут переноситься, а бюджет продолжит расти.

Достаточно критическую оценку у Счётной палаты РФ получил ход строительства трассы М12, включая объезд города Тольятти с мостом через Волгу[14]. Наибольшую тревогу у аудиторов вызвал механизм заключения договоров подряда на сумму почти в 600 млрд руб. без технологического и ценового обоснования максимальных цен контрактов. Также обнаружились проблемы с резервированием земель под строительство и процессом их выкупа. Наконец, проект трассы не предусматривает достаточное количество разворотов и транспортных развязок, существуют риски задержки ввода в эксплуатацию необходимой инфраструктуры (заправочных станций и зон отдыха). Наряду с транспортными проектами отметим и такие реализованные инфраструктурные МГП, как горный курорт «Роза Хутор», спортивная инфраструктура, подготовленная к проведению Зимней олимпиады в Сочи (2014 г.), а также финальной части Чемпионата мира по футболу в 2018 г.

Тем не менее высокотехнологичные инфраструктурные проекты в РФ остаются пока без движения. Ярким примером является МГП по организации высокоскоростного железнодорожного сообщения между мегаполисами (Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург). Концепция проекта корнями уходит в 1960-е гг., а его новое инициирование в РФ относится к началу 2010-х гг. Очевидно, что новые возможности передвижения внесли бы серьёзный вклад в динамику социально-экономического развития наиболее заселённой части страны. Однако в своё время противниками этого МГП стали некоторые из членов Правительства РФ, и в настоящее время занимающие высокие государственные посты.

---

9 https://www.kommersant.ru/doc/5240013 (дата обращения 22.06.2022).
10 https://www.fontanka.ru/2021/08/06/70065761/ (дата обращения 22.06.2022).
11 https://www.kommersant.ru/doc/5052019 (дата обращения 22.06.2022).
12 https://ach.gov.ru/upload/iblock/d9d/gerw03d13acivrt5zshc2mzh6ju8i0md.pdf (дата обращения 22.06.2022).
13 https://www.kommersant.ru/doc/4127109 (дата обращения 22.06.2022).
14 https://ach.gov.ru/upload/iblock/1e6/1e6fa6f3fcf6d2bd305a0a07925292e8.pdf (дата обращения 22.06.2022).

Пребывает в замороженном состоянии имеющий геополитическое значение мост на Сахалин. У идеи связать материковую часть России с островом продолжительная история, берущая начало еще со времен Российской империи. В 1950-х гг. было даже начато строительство подводного тоннеля, которое прекратилось после смерти И.В.Сталина.

На фоне избытка предложения транспортных МГП внутреннего значения спрос в сторону интернациональных маршрутов сохраняется и планомерно реализуется. В настоящее время на территории РФ активно строится часть автодороги, относящейся к транспортному коридору «Шёлковый путь», связывающий Европу и Китай. Ранее был построен мост Благовещенск - Хэйхэ.

Иллюстрацией затянувшегося инфраструктурного МГП, имеющего отношение к высоким технологиям и потребовавшего личного антикризисного вмешательства Президента РФ, является строительство космодрома гражданского назначения «Восточный». Этот проект, побывавший на грани срыва, сопровождала череда уголовных дел против подрядных организаций.

Производственные мегапроекты. Если инфраструктурные проекты имеют хоть какое-то ощутимое продвижение, несмотря на перерасход средств и сдвижку сроков, то производственные МГП отличаются значительно меньшей скоростью и низким качеством реализации, как будто в них изначально интегрированы системные дефекты.

Производственные экспортоориентированные МГП, связанные с добычей ресурсов, постепенно реализуются, но зависимость от зарубежных технологий и ключевого производственного оборудования накладывает на их успех большие риски. Антироссийские санкции вынудили пересмотреть стратегию строительства Амурского газохимического комплекса, бюджет которого оценивается в 10 млрд долл. Основные проблемы связаны с заморозкой поставок импортного оборудования и, соответственно, необходимостью поиска отечественных аналогов[15]. Со схожими проблемами столкнулся Балтийский СПГ, строительство которого многократно откладывалось и переходило в руки всё новых российских и зарубежных компаний; примечательно, что в обоих случаях оборудование должна была поставить немецкая компания Linde[16]. Значительные трудности может испытать проект по освоению арктических месторождений нефти «Восток Ойл», именуемый главой Роснефти И.И. Сечиным «новым ковчегом мировой экономики». В качестве участников МГП были привлечены сингапурская и нидерландская корпорации, ныне находящиеся под прессингом соблюдения санкций. Однако высокую заинтересованность в «Восток Ойл» проявляют индийские нефтяные компании [*Вопиловский*, 2022].

Пример успешного производственного МГП — комплекс «ЗапСибНефтеХим», запущенный на полную мощность и вошедший в число мировых лидеров по производству полимеров [*Новак*, 2021]. Несмотря на рост сметы, привлечение зарубежных инвесторов и использование иностранных технологий (опять-таки компании Linde), проект был завершён в запланированные сроки.

Высокотехнологичные производственные МГП нересурсного профиля, способствующие технологической независимости РФ, в 2022 г. обнажили острую уязвимость перед ограничительными действиями недружественных стран. Так, гражданский самолет SSJ, в разработку и производство которого было вложено по меньшей мере 4,5 млрд долл., оказался недостаточно надёжен по мнению многих компаний-эксплуататоров, и еще свыше 100 млрд руб. может потребоваться на импортозамещение важнейших его компонентов, включая двигатели [*Кондратьев*, 2021].

Избыточно плотное сотрудничество с корейскими партнёрами детерминирует высокие риски для производственных процессов на судоверфи «Звезда», строительство которой

---

[15] https://www.rbc.ru/business/08/04/2022/624ef7959a7947d20588a9fc (дата обращения 22.06.2022).

[16] https://www.kommersant.ru/doc/5422693 (дата обращения 22.06.2022).

полностью не завершено даже с учётом раздувшегося бюджета и проваленных сроков[17]. При этом верфь имеет перегруженный портфель заказов. С некоторой натяжкой на статус МГП могут претендовать проекты разработки и производства российских микропроцессоров. Хотя по отдельности каждый из них требует от нескольких сот миллионов до нескольких миллиардов рублей инвестиций, в целом на данные цели из бюджетных источников периодически направлялись десятки миллиардов рублей на поддержку создания линеек процессоров[18]. При этом, за редким исключением, это производство не удавалось наладить на территории РФ даже с учётом ощутимого технологического отставания производимых у нас процессоров от ведущих зарубежных аналогов.

Практика реализации российских МГП производственного типа в явном виде указывает на колоссальные риски их завершения или дальнейшего функционирования. Требования использования при этом наиболее современных технологий диктует необходимость избыточного сотрудничества с недружественными нам партнерами, как обладающими ключевыми высокотехнологичными технологиями.

Государственная система управления мегапроектами

Способность государства инициировать и успешно реализовывать МГП в национальных интересах — один из показателей его дееспособности и суверенности. История состоявшихся в России МГП, пусть даже инфраструктурного и не особо высокотехнологичного характера, свидетельствует, что система управления ими институционально не детерминирована. Практика показывает, что управление МГП происходит на высоком уровне в ручном режиме со всеми негативными последствиями. Конечно, финальное решение о начале проекта принимается узким кругом лиц либо единолично высшим должностным лицом, но механизм реализации принятых судьбоносных решений в гражданской сфере должен быть безупречен.

Первым шагом к построению системы управления МГП является качественное усиление федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ) до уровня так называемого «квалифицированного заказчика». То есть необходимо отказаться от миссии ФОИВ как «создателя благоприятных условий» во вверенной им сфере. Нужно образование новых отраслевых ФОИВ по приоритетным направлениям, руководители которых будут нести ответственность за развитие конкретных отраслей промышленности и национальной экономики.

В настоящее время работа квалифицированных заказчиков делегирована на уровень государственных корпораций, их дочерних структур, государственных компаний. На этом уровне всегда удобнее занять нейтральную позицию, уклонившись от ненужной ответственности, либо заниматься тем, что лучше всего получается. Осуществлять постановку национальных, государственных интересов и добиваться их достижения с помощью тех же госкорпораций должны компетентные федеральные органы власти.

Важное условие работоспособности системы управления МГП — эффективное межведомственное взаимодействие на федеральном уровне. Следует отметить, что в некоторых сферах и регионах удалось наладить такое взаимодействие, однако оно работает преимущественно в области оказания государственных услуг гражданам с помощью внедрённых информационных систем и относится к текущему оперативному функционалу государства.

Преодоление межведомственных барьеров для решения каких-либо государственных задач — заезженная тема на многих публичных дискуссионных площадках, нередко она фигурирует в программных документах. Хотя, в частности, в вопросах государствен-

[17] https://www.vedomosti.ru/business/news/2018/03/20/754279-rosneft-zvezda (дата обращения 22.06.2022).
[18] https://www.kommersant.ru/doc/5192750 (дата обращения 22.06.2022).

ной научно-технической политики, инновационного развития проблема межведомственного взаимодействия не находит своего решения уже не первое десятилетие.

Строго говоря, такое патовое состояние объяснимо. Для эффективного межведомственного взаимодействия нужен образ конечного результата. В сфере государственных услуг для граждан таковым становится справка или иной официальный документ установленного образца. В борьбе же за лучший эфемерный климат для опекаемой отрасли органы власти входят в многолетние бумажные сражения, например, на тему ослабления налогового бремени, повышения социальной поддержки. Такие инициативы традиционно не поддерживается Минфином России, за исключением случаев, связанных с отдельными прямыми указаниями Президента РФ. Выдаваемые же за конечный результат деятельности наборы плановых значений индикаторов, которые закрепляются за каждым ФОИВ, успешно достигаются и без реализации функций «квалифицированного заказчика» либо уходят в аппаратное забвение [*Гусев, Ширяев*, 2021].

Модифицированная и мобилизованная система органов исполнительной власти предполагает обновление управленческой элиты, открывая дорогу компетентным людям. В то же время не менее компетентные кадры и политическая воля необходимы для проведения самой управленческой реформы, которая, по существу, становится институциональным мегапроектом РФ.

Как и ранее, в деятельности обновлённой системы управления неизбежно возникнет классическая методическая задача о выборе МГП из числа инициированных как в рамках отдельных отраслей и регионов, так и между отраслями и регионами. Ограничения тут стандартные: разноплановость приоритетов (политических установок), дефицит ресурсов, сжатые сроки для получения эффектов.

Допуская потенциально высокую востребованность методических подходов к интегральной оценке эффективности мегапроектов на этапах как их отбора, так и подведения итогов, предлагается рассмотреть следующие стороны их эффективности: социальную, экономическую, внутриполитическую, внешнеполитическую (табл. 2).

Таблица 2
Критерии оценки эффективности гражданских мегапроектов

№ п/п	Эффективность	Характеристика эффективности
1	Социальная	Численность населения страны, прямо либо косвенно охватываемого результатами МГП
2	Экономическая	Ожидаемый прирост объёма производства отечественных товаров (работ, услуг); потенциал (объём) импортозамещения, потенциал (объём) экспорта
3	Внутриполитическая	Результаты проекта становятся макродостижением отдельной отрасли национальной экономики, предметом национальной гордости, объектом национального достояния в долгосрочном периоде
4	Внешнеполитическая	Результаты проекта становятся визитной карточкой (предметом узнаваемости) государства в мире в долгосрочном периоде

Источник: разработано авторами

Характеризуя эффективность МГП, мы полагаем, что его результаты встраиваются во внутреннюю экономическую систему, целенаправленно продвигаются на мировом рынке (если это предусматривается проектом) и за счёт госрегулирования приносят доход, который в долгосрочной перспективе квалифицирует МГП как безубыточный. Если предложенную схему соотнести с конкретными примерами МГП, то высокие оценки по критериям (либо бал-

льные оценки) всех видов эффективности мог бы получить такой МГП прошлого, как завод «КАМАЗ», а из потенциальных МГП современности — высокоскоростные железнодорожные магистрали, связывающие города-миллионники РФ. В производственном секторе России для МГП остается свободным множество ниш с максимальной ожидаемой эффективностью, среди которых можно назвать и микроэлектронику, и авиацию, и медицину, и фармацевтику.

Заключение

Мегапроекты — это ключевые пункты в истории и текущем развитии государства, которые доказательно отражают реальное целеполагание в ретроспективе, настоящем времени, а также видение будущего. Важно подчеркнуть, что специфика МГП делает не вполне корректным применение в их отношении традиционных финансовых моделей оценки коммерческой эффективности. Конечно, желательно, чтобы реализация государственных целей была рентабельна, но данное условие для МГП может быть обеспечено в определённой степени не рыночным, а управленческим путем.

Зарубежный и российский опыт показывают, что успех МГП как инструмента социально-экономического развития полностью зависит от эффективности системы государственного или корпоративного управления. Практика реализации МГП в РФ выявила неприспособленность системы государственного управления для решения стоящих при этом задач. Она свидетельствует о неоднократных критических недостатках при принятии ключевых решений, связанных с концепцией МГП, планированием и выполнением работ.

Предложенный методический подход к интегральной оценке МГП учитывает их социальную, экономическую, внутриполитическую и внешнеполитическую эффективность. Его дальнейшее развитие и апробация при разработке и реализации конкретных МГП позволит их ранжировать в соответствии с требованиями различных управленческих задач.

ЛИТЕРАТУРА

Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2021). Феномен мегапроектов в модели многоконтурной экономики // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). Т. 12. № 4. С. 25-39.

Волконский В.А. (2012). Тупик или историческая передышка? // Экономические стратегии. Т. 14. № 10 (108). С. 70-83.

Вольхин Д.А. (2019). Крымский мост как фактор интеграции региона в экономическое пространство России // Геополитика и экогеодинамика регионов. Т. 5. №. 4. С. 47-61.

Вопиловский С.С. (2022). Зарубежные экономические партнёры России в Арктической зоне // Арктика и Север. № 46. С. 33-50.

Гусев А.Б., Ширяев А.А. (2021). Инициативы стратегического развития РФ: эволюция и ограничения // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). Т. 12. № 4. С. 40-59.

Кекелева С.В. (2016). Мегапроект как инструмент реализации инновационного подхода в социально-экономическом развитии России // Социальные и гуманитарные знания. Т. 2. № 3. С. 178-186.

Кондратьев Д.В. (2021). Направления построения эффективной производственной модели отечественной авиационной отрасли // Инновации и инвестиции. № 5. С. 285-290.

Митрофанова И.В., Жуков А.Н. (2012). Мегапроектирование как инструмент стратегического территориального менеджмента // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Т. 21. № 3. С. 74-85.

Митрофанова И.В., Тлисов А.Б., Жуков А.Н., Шавтикова Л.М. (2016). Влияние фактора неопределённости на разработку и реализацию современных российских мегапроектов // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. Т. 36. № 3. С. 107-119.

Новак А. (2021). Нефтегаз высоких переделов // Энергетическая политика. Т. 164. № 10. С. 6-11.

Blinkin M. (2018). Infrastructure and transportation // Russia. Strategy, Policy and Administration. — London: Palgrave Macmillan. Pp. 195-204.

Callegari C., Szklo A., Schaeffer R. (2018). Cost overruns and delays in energy megaprojects: How big is big enough? // Energy Policy. Vol. 114. Pp. 211-220.

Flyvbjerg B. (2017). Introduction: The iron law of megaproject management // The Oxford Handbook of Megaproject Management. — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1-18.

Flyvbjerg B. (2014a). Megaproject planning and management: Essential readings // Megaproject Planning and Management: Essential Readings. USA: Edward Elgar Publishing. Pp.4-10.

Flyvbjerg B. (2014b). What you should know about megaprojects and why: An overview // Project management journal. Vol 45. No. 2. Pp. 6-19.

Franklin R. (2021). No Time to Waste: Can a State Prevent Nuclear Waste Transportation within Its Borders Once Yucca Mountain Becomes Operational? // William & Mary Environmental Law and Policy Review. Vol. 45. Pp. 937-956.

Goma D. (2010). Naypyidaw vs Yangon: The Reasons Behind the Junta's Decision to Move the Burmese Capital // Burma or Myanmar? The Struggle for National Identity. Pp. 185-204.

Han S.H., Yun S., Kim H., Kwak Y.H., Park H.K., Lee S.H. (2009). Analyzing schedule delay of mega project: Lessons learned from Korea train express // IEEE Transactions on Engineering Management. Vol. 56. No. 2. Pp. 243-256.

Justinia T. (2017). The UK's National Programme for IT: Why was it dismantled? // Health services management research. Vol. 30. No. 1. Pp. 2-9.

Kurniawan T.A., Othman M.H.D., Singh D., Avtar R., Hwang G.H., Setiadi T., Lo W.H. (2022). Technological solutions for long-term storage of partially used nuclear waste: A critical review // Annals of Nuclear Energy. Vol. 166. Pp. 108736.

Nowlin M.C. (2021). Policy Learning and Information Processing // Policy Studies Journal. Vol. 49. No. 4. Pp. 1019-1039.

Riordan M. (2000). The demise of the superconducting super collider // Physics in Perspective. Vol. 2. No.4. Pp. 411-425.

Turner J.R., Xue Y. (2018). On the success of megaprojects // International Journal of Managing Projects in Business. Vol. 11 № 3. Pp. 783-805.

Van Marrewijk A.,Clegg S.R., Pitsis T.S.,Veenswijk M. (2008). Managing public–private megaprojects: Paradoxes, complexity, and project design // International journal of project management. Vol. 26. No. 6. Pp. 591-600.

Wang G., He Q., Xia B., Meng X., Wu P. (2018). Impact of institutional pressures on organizational citizenship behaviors for the environment: Evidence from megaprojects // Journal of management in engineering. Vol. 34. № 5. Pp.1-11.

Yi H.U., Chan A.P., Yun L.E., Jin R.Z. (2015). From construction megaproject management to complex project management: Bibliographic analysis // Journal of management in engineering. Vol. 31. No. 4. Pp. 0401-4052.

Гусев Александр Борисович
a_goose@mail.ru

Alexander B. Gusev
PhD (economic sciences), Specialist, Central Aerohydrodynamic Institute (TsAGI) (Zhukovsky, Moscow region)
a_goose@mail.ru

Юревич Максим Андреевич
mayurevich@fa.ru

Maxim A.Yurevich
Researcher, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
mayurevich@fa.ru

THE STATE MANAGEMENT SYSTEM OF MEGAPROJECTS AS A MODEL FOR RESTORING SOVEREIGNTY

Abstract. The article considers civil megaprojects as a tool for point-forward socio-economic development of the state. The measure of state efficiency and sovereignty amounts to the ability and capacity to initiate and successfully implement such projects in the national interest. The example of the Russian Federation shows a shift towards infrastructure megaprojects of predominantly low-tech nature and, at the same time, of international scale. According to the analysis, Russia's manufacturing megaprojects are mainly concentrated in natural resource extraction and depend on foreign industrial equipment. Manufacturing megaprojects that are potentially aimed at achieving technological sovereignty of the Russian Federation are stubbornly stalled for systemic managerial reasons. The current public administration system in Russia cannot provide an effective mechanism for managing megaprojects due to "unqualified customers" represented by sectoral federal executive bodies and problems of their interdepartmental interaction. The final part of the study contains a methodological approach to assessing megaprojects at the stage of their selection and evaluation of the results achieved, taking into account social, economic, domestic and foreign policy effectiveness.

Keywords: *infrastructure and production megaprojects, state system of megaproject management, state sovereignty.*
JEL: O11, H54, R11.

REFERENCES

Balatsky E.V., Ekimova N.A. (2021). Fenomen megaproektov v modeli mnogokonturnoj ekonomiki [The Phenomenon of Megaprojects in the Multiloop Economy Model] // *Journal of Economic Regulation*. Vol. 12. No. 4. Pp. 25-39. (In Russ.).

Blinkin M. (2018). Infrastructure and transportation // *Russia. Strategy, Policy and Administration*. — London: Palgrave Macmillan. Pp. 195-204.

Callegari C., Szklo A., Schaeffer R. (2018). Cost overruns and delays in energy megaprojects: How big is big enough? // *Energy Policy*. Vol. 114. Pp. 211-220.

Flyvbjerg B. (2017). Introduction: The iron law of megaproject management // *The Oxford Handbook of Megaproject Management*. — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1-18.

Flyvbjerg B. (2014a). Megaproject planning and management: Essential readings // *Megaproject Planning and Management: Essential Readings*. USA: Edward Elgar Publishing. Pp. 4-10.

Flyvbjerg B. (2014b). What you should know about megaprojects and why: An overview // *Project management journal*. Vol 45. No. 2. Pp. 6-19.

Franklin R. (2021). No Time to Waste: Can a State Prevent Nuclear Waste Transportation within Its Borders Once Yucca Mountain Becomes Operational? // *William & Mary Environmental Law and Policy Review*. Vol. 45. Iss.3. Pp. 937-956.

Goma D. (2010). Naypyidaw vs. Yangon: The Reasons Behind the Junta's Decision to Move the Burmese Capital // *Burma or Myanmar? The Struggle for National Identity.* — Singapore: World Scientific Publishing. Pp. 185-204.

Gusev A.B., Shiryaev A.A. (2021). Iniciativy strategicheskogo razvitiya RF: evolyuciya i ogranicheniya [Initiatives of Russia's Strategic Development: Evolution and Limitations] // *Journal of Economic Regulation*. Vol. 12. No. 4. Pp. 40-59. (In Russ.).

Han S.H., Yun S., Kim H., Kwak Y.H., Park H.K., Lee S.H. (2009). Analyzing schedule delay of mega project: Lessons learned from Korea train express // *IEEE Transactions on Engineering Management*. Vol. 56. No. 2. Pp. 243-256.

Justinia T. (2017). The UK's National Programme for IT: Why was it dismantled? // *Health services management research*. Vol. 30. No. 1. Pp. 2-9.

Kekeleva S.V. (2016). Megaproekt kak instrument realizacii innovacionnogo podhoda v social'no-ekonomicheskom razvitii Rossii [Megaproject as a tool for implementation of innovative approach in socio-economic development of Russia] // *Social'nye i gumanitarnye znaniya*. Vol. 2. No. 3. Pp. 178-186. (In Russ.).

Kondratyev D.V. (2021). Napravleniya postroeniya effektivnoj proizvodstvennoj modeli otechestvennoj aviacionnoj otrasli [Directions of Building an Effective Production Model for the Domestic Aviation Industry] // *Innovacii i investicii*. No. 5. Pp. 285-290. (In Russ.).

Kurniawan T.A., Othman M.H.D., Singh D., Avtar R., Hwang G.H., Setiadi T., Lo W.H (2022). Technological solutions for long-term storage of partially used nuclear waste: A critical review // *Annals of Nuclear Energy*. Vol. 166. Pp. 108736.

Mitrofanova I.V., Tlisov A.B., Zhukov A.N., Shavtikova L.M. (2016). Vliyanie faktora neopredelennosti na razrabotku i realizaciyu sovremennyh rossijskih megaproektov [The influence of uncertainty factor on the development and implementation of modern Russian megaprojects] // *Vestnik Volgogradskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 3: Ekonomika. Ekologiya*. Vol. 36. No. 3. Pp. 107-119. (In Russ.).

Mitrofanova I.V., Zhukov A.N. (2012). Megaproektirovanie kak instrument strategicheskogo territorial'nogo menedzhmenta [Megaprojecting as a Tool for Strategic Territorial Management] // *Ekonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz*. Vol. 21. No. 3. Pp. 74-85. (In Russ.).

Novak A. (2021). Neftegaz vysokih peredelov [Highly refined oil and gas] // *Energeticheskaya politika*. Vol. 164. No. 10. Pp. 6-11. (In Russ.).

Nowlin M.C. (2021). Policy Learning and Information Processing // *Policy Studies Journal*. Vol. 49. No. 4. Pp. 1019-1039.

Riordan M. (2000). The demise of the superconducting super collider // *Physics in Perspective*. Vol. 2. No. 4. Pp. 411-425.

Turner J.R., Xue Y. (2018). On the success of megaprojects // *International Journal of Managing Projects in Business*. Vol. 11 No. 3. Pp. 783-805.

Van Marrewijk A.,Clegg S.R., Pitsis T.S.,Veenswijk M. (2008). Managing public–private megaprojects: Paradoxes, complexity, and project design // *International journal of project management*. Vol. 26. № 6. Pp. 591-600.

Volkhin D.A. (2019). Krymskij most kak faktor integracii regiona v ekonomicheskoe prostranstvo Rossii [The Crimean bridge as a factor of the region's integration into the economic space of Russia] // *Geopolitika i ekogeodinamika regionov*. Vol. 5. No. 4. Pp. 47-61. (In Russ.).

Volkonsky V.A. (2012). Tupik ili istoricheskaya peredyshka? [A dead end or a historical respite?] // *Economic strategies*. Vol. 14. No. 10. Pp. 70-83. (In Russ.).

Vopilovsky S.S. (2022). Zarubezhnye ekonomicheskie partnyory Rossii v Arkticheskoj zone [Russia's foreign economic partners in the Arctic zone] // *Arktika i Sever*. No. 46. Pp. 33-50. (In Russ.).

Wang G., He Q., Xia B., Meng X., Wu P. (2018). Impact of institutional pressures on organizational citizenship behaviors for the environment: Evidence from megaprojects // *Journal of management in engineering*. Vol. 34. No. 5. Pp. 1-11.

Yi H.U., Chan A.P., Yun L.E., Jin R.Z. (2015). From construction megaproject management to complex project management: Bibliographic analysis // *Journal of management in engineering*. Vol. 31. No. 4. Pp. 0401-4052.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Д.А. Ситкевич
к.э.н., научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

И.В. Стародубровская
к.э.н., руководитель научного направления «Политическая экономия и региональное развитие», Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара (Москва); ведущий научный сотрудник, Институт прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Москва)

КРАТКО- И ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ САНКЦИЙ: ОПЫТ ИРАНА И ЮГОСЛАВИИ[1]

Аннотация. Данная статья посвящена международному опыту применения санкций в отношении отдельных стран и возможностям его использования для оценки экономических перспектив России. На основе имеющейся теоретической литературы в работе выделяются две основные классификации санкций — по направлению ограничений (торговые, финансовые и персональные) и по масштабу («умные» и общие). Проанализированный в статье опыт санкций в отношении Ирана и Югославии показывает, что и финансовые, и торговые ограничения имеют как краткосрочные, так и долгосрочные негативные последствия. В краткосрочном периоде обрыв торговых связей и лишение доступа к финансовым рынкам приводят к острому кризису, снижению доходов населения и высокой инфляции. В среднесрочной перспективе экономика, впрочем, способна адаптироваться к новым условиям, в результате чего возможен ограниченный восстановительный рост. Однако в долгосрочном периоде даже в случае снятия санкций экономическому развитию будут препятствовать инерция произошедшей перестройки хозяйственных связей; накопленная экономическая отсталость; порча институтов, вызванная стремлением обойти введённые ограничения, а также низкая инвестиционная привлекательность из-за рисков новых санкций. Текущие санкции, вводимые в отношении России, по своей структуре ближе к «общим» санкциям в отношении Ирана и Югославии, чем к российским санкциям в 2014 году. Тем самым есть основания предполагать, что экономика России может пройти полный «санкционный цикл»: глубокий экономический кризис, среднесрочная частичная адаптация, накопление долгосрочных последствий отставания, и это может оказывать негативное влияние и на постсанкционное развитие.

Ключевые слова: *санкции, торговые ограничения, экономическое развитие, Иран, Югославия, российская экономика.*
JEL: F51, H12, N44.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_77_98.

[1] Мнение части членов редколлегии может не совпадать с мнениями авторов работ, публикуемых журналом «Вопросы теоретической экономики».

Введение

Проблема влияния санкций, введённых в 2022 г., на экономику России — одна из центральных с точки зрения определения перспектив экономического развития страны в ближайшие годы, а возможно, и десятилетия. Оценки такого влияния у политиков и экспертов серьёзно разнятся — от предрекания катастрофы до представлений о том, что в итоге страна только выиграет и усилит свои позиции. Одним из важных источников анализа экономического будущего России может служить опыт других государств, переживших периоды международных санкций и вынужденных преодолевать их последствия. Он позволяет выявить характерную для находящихся под санкциями стран траекторию экономической динамики, а также основные структурные и институциональные риски, связанные с санкционными режимами.

Основное внимание в данной работе уделено двум находившимся под санкциями государствам — Югославии и Ирану. Для обеих стран характерен широкий спектр и весьма жёсткий характер вводившихся санкций. Кроме того, Иран в большей мере, чем другие санкционируемые страны, по ряду характеристик может быть сопоставлен с Россией: он обладает достаточно большой территорией и его благосостояние во многом строится на экспорте нефти. Важно и то, что обе страны имеют опыт восстановления экономики после отмены санкций (в случае Ирана — временной), который может быть полезен для прогнозирования экономической динамики в России. Последствия санкций, введённых в отношении России в 2014 г., также информативны для оценки перспектив страны в текущих условиях.

Далее статья устроена следующим образом: в первой части представлен обзор литературы по проблематике санкций, затем рассказано о санкционном опыте Ирана, Югославии и России 2014 г., а в заключительной части, опираясь на теорию и эмпирику, мы высказываем некоторые соображения об экономических перспективах России в условиях санкционного режима.

Теоретические подходы к изучению санкций

Тема влияния международных санкций на экономическое развитие относительно нова для экономической науки: первые работы по этой проблеме стали появляться лишь в 1980-х гг., когда санкции стали популярным инструментом политического давления со стороны международных организаций и ведущих стран. Хотя отдельные санкционные кампании против Японии и Италии имели место за несколько лет до Второй мировой войны, по-настоящему санкции вошли в дипломатический обиход лишь в самом конце 1970-х гг. Основными мотивами их введения стали обвинения в нарушении прав человека или международного права. Хотя случаев введения санкций (в особенности со стороны целой группы стран) за последние 50 лет было не так много, имеющийся международный опыт уже позволяет говорить о последствиях подобных ограничений.

Перед тем, как перейти к описанию краткосрочных и долгосрочных экономических последствий санкций, стоит отметить, что они редко вводятся исключительно из экономических соображений. Как отмечается в обзорной статье [*Kaempfer, Lowenberg*, 2007], санкции преимущественно выступают инструментом давления международных организаций или отдельных стран на национальные правительства. Они заменяют прямой военный конфликт, и удар по экономике является средством, а не целью. Более того, в некоторых случаях у санкций даже нет определённых целей, они лишь демонстрируют негодование действиями санкционируемой страны.

Даже в тех случаях, когда санкции вводятся с очевидной целью смены политического курса страны, на которую они налагаются, нельзя с уверенностью сказать об их эффективности с точки зрения поставленных дипломатических задач. В научной литературе вопрос о том, насколько санкции могут быть эффективным инструментом внешней политики, дискуссионен. С одной стороны, вводимые ограничения создают серьёзные издержки и для граждан, и для элит, из-за чего последним приходится пересматривать свою политику, чтобы санкции были отменены. Более того, в ситуации боевых действий введение санкций против одной из воюющих сторон способно ослабить её атакующий потенциал [*Allen, Lektzian,* 2013]. С другой стороны, экономическое давление со стороны международного сообщества может привести к эффекту «сплочения вокруг флага» [*Galtung,* 1967], которое выражается в росте поддержки правительства в ходе давления со стороны внешних сил. В результате санкционируемый политический режим может стать даже крепче, так как экономический кризис и падение доходов не приводят к снижению поддержки правящих элит со стороны населения. Кроме того, любые санкции болезненны и для тех, кто их вводит. Из-за этого цена достижения результата, особенно в случае эскалации и ответных шагов со стороны санкционируемой страны, может быть чрезмерно высока [*Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov*, 2021]. В некоторых случаях введение санкций может также привести к появлению «чёрных рыцарей», под которыми [*Felbermayr, Syropoulos, Yalcin,Yotov,* 2019] подразумеваются государства, готовые оказывать помощь странам, находящимся под санкциями. Так, Куба смогла пережить санкции со стороны США во многом благодаря помощи СССР.

По эмпирическим оценкам в [*Kaempfer, Lowenberg,* 2007], санкции достигают своих политических целей лишь в трети случаев, причём в 55% успешных кейсов[2] это происходит в первые два года после их введения. Эффективность санкций зависит от многих факторов — от того, насколько политически и экономически устойчива санкционируемая страна, насколько крепки её экономические связи с теми, кто вводит санкции, а также от величины санкционируемой страны и количества стран, которые вводят ограничения. Отмечается также, что важную роль в деле достижения целей с помощью санкций играет то, какие именно ограничения вводятся. В [*Dashti-Gibson, Davis, Radcliff,* 1997] выделяются три основных типа санкций:

1. Торговые санкции, включающие ограничения на ввоз и вывоз товаров из санкционируемой страны.

2. Финансовые санкции, ограничивающие инвестиционную и финансовую деятельность в стране.

3. Персональные санкции, в рамках которых блокируются активы и ограничивается экономическая деятельность отдельных представителей элиты.

При этом даже в тех случаях, когда санкции не приводят к желаемому политическому результату, им удается нанести удар по национальной экономике. В [*Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov*, 2021] отмечается, что если политический успех санкций как инструмента международной политики и ставится под сомнение, то по поводу разрушительности санкций для экономики в научной среде существует консенсус. Однако куда более дискуссионным вопросом является то, как различаются краткосрочные и долгосрочные последствия санкций, а также сравнительная экономическая эффективность разных типов вводимых ограничений.

Что касается временного аспекта, то по поводу краткосрочного периода в литературе также существует консенсус — в первые годы действия ограничений они наносят однозначный вред и могут привести к глубокому экономическому кризису. Это под-

[2] Под «успешными кейсами» в данной статье подразумевается смена политического режима или отказ от политики, из-за которой были введены санкции

тверждает масштабная эмпирическая работа [*Neuenkirch, Neumeier,* 2015], основанная на анализе всех введённых с 1974 по 2014 г. санкций. Согласно их расчётам, страны, против которых вводились санкции на уровне ООН, в среднем из-за ограничений теряют 2,5 п. п. от потенциальных темпов роста ВВП; если же санкции вводит только США, то снижение составляет в среднем 1 п. п. При этом, чем географически ближе страна к США, тем эффект сильнее. Санкции также могут быть причиной начала рецессии. Причём экономические последствия санкций варьируются в зависимости от их содержания. В краткосрочном периоде наиболее болезненны для экономики торговые санкции, так как «запрет на вывоз продукции создает шок предложения, а запрет на ввоз изолирует санкционируемую страну от мировой экономики» [*Smeets*, 2018. P. 5], причём чем более интегрирована страна в мировую экономику, тем сильнее будет эффект. В [*Neuenkirch, Neumeier,* 2015] этот вывод подтверждается: если ООН вводит торговое эмбарго против страны, то ее потери ВВП составляют не 2,5 п. п., а около 6 п. п. При этом, согласно [*Felbermayr, Syropoulos, Yalcin,Yotov,* 2019], с точки зрения сокращения ВВП эффективны в первую очередь торговые санкции против экспорта; импортные санкции сами по себе в краткосрочном периоде не приводят к статистически значимому снижению валового выпуска.

Для того чтобы торговые санкции нанесли ущерб экономике, у вводящих санкции стран должна быть достаточная рыночная сила. Согласно [*Shin, Choi, Luo,* 2016], эмбарго на поставку определённой продукции имеет смысл только тогда, когда вводящие его страны занимают более половины мирового рынка производства данного товара или услуги. Иначе на место ушедших компаний легко приходят фирмы, не подпадающие под ограничения. Более того, если вводящая санкции страна не заставляет корпорации покинуть санкционируемую страну, то транснациональные компании скорее продолжат с ней сотрудничество из-за низкой мобильности иностранных инвестиций — построенные предприятия сложно перенести в другое место.

Что касается финансовых ограничений, то они, в отличие от торговых санкций, не бьют по общественному благосостоянию в момент их ввода, о чём свидетельствует [*Felbermayr, Morgan, Syropoulos, Yotov*, 2021]: если отдельные виды торговых санкций наносят статистически значимый ущерб национальной экономике уже в первый год их введения, то применительно к финансовым санкциям такого эффекта не наблюдается. Однако в долгосрочной перспективе они приводят к снижению темпов роста экономики, ибо лишают фирмы части источников капитала. Кроме того, финансовые санкции не создают риск «сплочения вокруг флага», так как напрямую не бьют по простым гражданам. Учитывая, что финансовые санкции наносят меньший ущерб вводящей их стране, чем торговые, стратегия медленного «удушения» экономики санкционируемой страны в отдельных случаях может быть более оптимальной.

Некоторые исследования посвящены тому, насколько краткосрочные последствия санкций варьируют в зависимости от их масштаба. В [*Ghodsi, Karamelikli,* 2022] экономические санкции по степени жёсткости разделяются на «умные» и «общие». Если первые ударяют по всей национальной экономике санкционируемой страны, но задевают и вводящие их страны, то вторые бьют лишь по самым уязвимым местам экономики санкционируемой страны, а также минимизируют и возможный эффект «сплочения вокруг флага», и ущерб собственным гражданам.

Важное направление санкционного удара в краткосрочном периоде — государственные финансы. Как торговые, так и финансовые санкции способны нанести существенный вред макроэкономической стабильности. Торговые санкции, как сказано выше, приводят к экономическому спаду, из-за этого снижается объём собираемых налогов и пошлин при одновременной необходимости проведения контрциклической бюджетной политики для стимулирования совокупного спроса. Потому санкционируемая страна с высокой вероятностью может столкнуться с ростом бюджетного дефицита. Что касается финансовых

санкций, то, как указано в [*Torbat,* 2005], они обычно сопровождаются ограничениями доступа государства к рынку заимствований. В результате правительство лишается возможности покрывать бюджетный дефицит за счёт займов и вынуждено либо сокращать расходы, либо наращивать денежную массу.

Различные типы санкций по-разному способны повлиять на политические элиты. Так, финансовые ограничения и персональные санкции, связанные с блокировкой активов, бьют в первую очередь по представителям власти и крупного бизнеса. Торговые санкции, в свою очередь, могут быть крайне неприятными для экспортёров и импортёров продукции, однако и политическим элитам они наносят косвенный ущерб, связанный со спадом в экономике и уменьшением налоговых поступлений.

Граждане санкционируемой страны также страдают от введения ограничений. Как показано в [*Garfield,* 2002], в странах, подвергнутых санкциям, наблюдается снижение ожидаемой продолжительности жизни. Связано это не только с тем, что введение санкций часто происходит во время военных конфликтов, но и с тем, что санкции ведут к росту стоимости качественного продовольствия, а также к сокращению предложения на рынке медикаментов. Кроме того, из-за санкций многим государствам приходится сокращать финансирование системы здравоохранения, что дополнительно негативно влияет на продолжительность жизни. Другим результатом санкций становится рост уровня бедности. Введение внешнеторговых ограничений приводит к росту цен, особенно чувствительному для малообеспеченных граждан. Приведённая в [*Neuenkirch, Neumeier*, 2016] статистика показывает, что санкции приводят и к росту количества людей, живущих за чертой бедности, и к снижению располагаемого дохода у тех, кто за этой чертой находится. А из-за того, что в санкционируемой стране объём доступного труда остаётся тем же, а объём капитала сокращается, безработица растет, а вознаграждение за труд уменьшается. Последнее, согласно, например, [*Afesorgbor, Mahadevan,* 2016], приводит к росту уровня неравенства по доходам.

Что касается долгосрочных последствий санкций, то по этому вопросу в научной литературе нет единого мнения. С одной стороны, анализ примеров введённых США санкций показывает, что уже в среднесрочной перспективе санкционируемые государства адаптируются к новым условиям. Они находят контрагентов в других странах или посредников для экспорта или импорта через третьи страны, а также проводят политику импортозамещения [*Early,* 2012]. Хотя в результате попавшая под санкции страна теряет в своем благосостоянии, уже через несколько лет экономическое падение сменяет пусть и не очень сильный, но рост. Так произошло в конце 1980-х гг. в Иране — после пяти лет экономического спада (с 1984 — 1988 г.), несмотря на сохранение торговых ограничений со стороны США, иранская экономика вернулась к росту, адаптировавшись к изменениям. С годами в стране формируются новые производственные цепочки, частично заменяющие утраченные в ходе санкций. Это подтверждается и в [*Neuenkirch, Neumeier,* 2015], где приводятся расчёты, согласно которым через 10 лет после введения санкций их влияние на темпы роста экономики становится минимальным.

Особенно успешной адаптация бывает в тех случаях, когда санкции вводит лишь часть торговых партнёров. Как продемонстрировано в [*Caruso,* 2003], введение США санкций против «страны-нарушителя» приводит к сокращению торговых потоков между странами, причём чем более масштабны санкции, тем меньше торговых связей остаётся. При этом американские санкции влияют на торговлю санкционируемого государства с другими странами G7. Если санкции незначительны (например, касаются частичного эмбарго), то для санкционируемой страны характерен рост объёма торговли с другими развитыми странами. Однако при масштабных торговых санкциях импорт и экспорт в другие, не вводившие санкции страны также снижается. Связано это с падением покупательной способности граждан санкционируемой страны, а также с репутационными угрозами для ведущих

торговлю со «страной-нарушителем». Так, описанный в [*Gordon,* 2016] пример санкций США против Кубы показывает, что наличие полного запрета на экспорт и импорт со стороны основного торгового партнёра приводит к снижению связей с другими странами. Вызвано это сразу несколькими причинами — и уходом с рынка многих фирм, ориентированных на экспорт, и невозможностью третьих стран использовать американские финансовые институты для торговли с Кубой.

Даже прекращение экономического падения не означает устойчивости роста в дальнейшем (см., например, [*Shin, Choi, Luo,* 2016]). Введение санкций создаёт негативный инвестиционный климат. Потому предприниматели опасаются участвовать в новых проектах. В результате потенциал, связанный с сегментами рынка, освободившимися из-за ухода иностранных компаний, не будет реализован из-за неготовности инвесторов работать в стране с повышенными рисками. Кроме того, последствия санкций для граждан оказываются более долгосрочными. Если различия в темпах роста ВВП между санкционируемыми и несанкционируемыми странами практически исчезают через 10 лет, то различия в динамике реальных располагаемых доходов между их гражданами остаётся статистически различной на протяжении 21 года [*Neuenkirch, Neumeier,* 2016]. Кроме того, как показывает опыт Ирана, в случае закрытия из-за санкций доступа к технологиям и дешёвому кредиту структура экономики может сместиться в сторону меньшей доли производимой высокотехнологичной продукции [*Torbat,* 2005]. Появление новых технологий внутри страны также становится менее вероятным из-за разрыва научных связей, который обычно сопровождает санкционные кампании [*Kokabisaghi, Miller, Bashar, Salesi et al,* 2019].

Долгосрочный эффект от санкций заключается и в складывающемся в экономике новым равновесием. Потому явления, возникшие в результате санкций, сохраняются даже после их отмены. Так, в работе [*Early, Peksen,* 2019] на основе анализа всех случаев введения санкций за последние 40 лет показано, что они приводят к росту доли теневого сектора экономики. Связано это с тем, что вне легальной экономики проще обходить санкции, а также с тем, что экономические кризисы сами по себе способствуют уходу части фирм в тень. При этом, как показывает данное исследование, снятие ограничений автоматически не ведёт к росту легального сектора экономики, так как в санкционный период между контрагентами успевают возникнуть устойчивые неформальные договорённости.

Достаточно мало работ посвящено последствиям снятия международных санкций. Не считая кейсов Югославии и Ирана, о которых будет сказано далее, единственный изученный пример отмены ограничений — Южная Африка после апартеида. После снятия санкций ООН в отношении ЮАР стоимость акций южноафриканских компаний на фондовом рынке росла быстрее рынка [*Kumar, Lamb, Wokutch,* 2016]. Это может быть связано с тем, что после отмены дискриминации африканского населения республики инвесторы значительно лучше стали воспринимать будущее южноафриканских компаний. Хотя в данной статье не отделяется отмена санкций от смены политики, но предполагается, что оба этих процесса привели к улучшению инвестиционного климата. А это, в свою очередь, способствовало экономическому росту.

Обозрев теоретические подходы к изучению санкций, перейдем к описанию трех примеров, которые особенно интересны в контексте текущей ситуации в России — это санкции, введённые против России в 2014 г., санкции, введённые против Югославии в 1992 г., и санкционный режим в Иране с 2012 г. по настоящий момент. Кейс России 2014 г. интересен тем, что позволяет оценить последствия введённых ограничений в условиях российской экономики. Кейсы Югославии и Ирана дают нам возможность посмотреть последствия не «умных», а общих санкций (которые более напоминают те, что введены по отношению к России в 2022 г.), а также понять возможный эффект от их снятия.

Последствия ужесточения и ослабления санкций: опыт Ирана

До 2022 г. Иран считался мировым рекордсменом по количеству санкций против физических и юридических лиц[3]. Начиная с 1979 г., когда радикальные сторонники Исламской революции захватили посольство США в Тегеране, Иран столкнулся с целым рядом торговых и финансовых ограничений — от блокировки активов иранских банков до эмбарго на поставки иранской нефти в США. Вместе с политической нестабильностью во время революционных событий и ирано-иракской войной, начавшейся в 1980 г., санкции нанесли значительный урон иранской экономике — на пике падение ВВП достигало двузначных показателей. Однако до конца 2000-х гг. санкционная политика не приносила каких-либо серьёзных результатов в плане изменения правительством Ирана политического курса. Власти Ирана смогли адаптироваться к введённым ограничениям, при этом принципиально не изменив свою политику [*Fayazmanesh,* 2008]. Более того, политика «кнута и пряника» (снятия части ограничений в обмен на частичное выполнение американских условий) также не привела к каким-то серьёзным изменениям, а временное снятие санкций в итоге оказывалось недолговечным.

Хотя с 1979 г. Иран так или иначе сталкивался с санкциями со стороны мирового сообщества, за эти 40 лет можно выделить периоды более и менее жёстких ограничений. Так, ужесточение санкций происходило в 1984, 2011-2012 и 2018 гг., тогда как в 1982 и 2016 гг. они, наоборот, ослаблялись. Это отражалось и на экономической динамике. Как видно из рис. 1, в периоды ужесточения санкций темпы роста ВВП становились отрицательными, а во время их снятия начинался экономический бум.

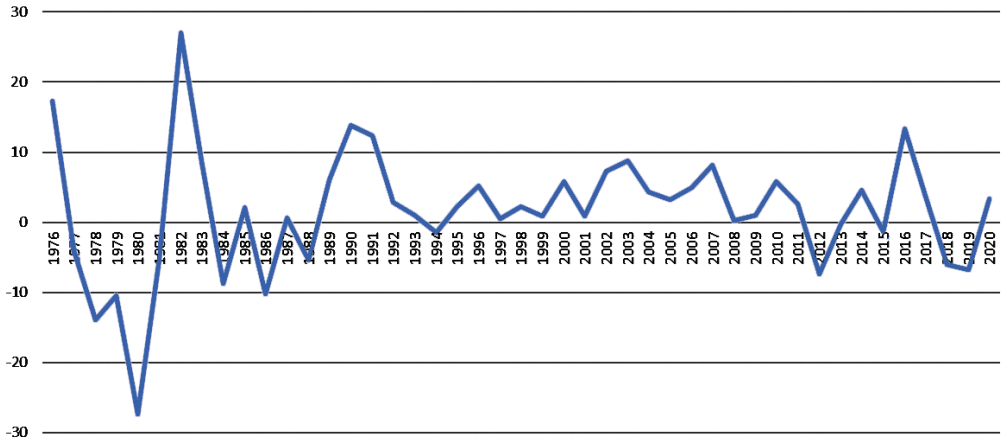


Рис. 1 . **Темпы роста ВВП Ирана в 1976-2020 годах, в %**
Источник: Всемирный банк.

Последний цикл, когда в отношении Ирана санкции были сначала ужесточены, потом ослаблены, а потом снова ужесточены, пришелся на 2010-е гг. Первопричиной вводимых ограничений на тот момент стала ядерная программа Ирана и опасения, что страна может выйти из договора о нераспространении ядерного оружия. Особенностью данного цикла стало то, что часть санкций вводилась на уровне ООН, а к американскому торговому эмбарго (в том числе нефтяному) присоединились и страны Евросоюза. Как отмечено в [*Katzman*, 2013], суть новых ограничений, введённых в 2010-2012 гг., заключалась в:

- запрете со стороны ООН на продажу Ирану оружия и ядерных материалов;
- запрете на поставку продукции двойного назначения, оборудования для энергетического сектора со стороны Евросоюза;

[3] https://www.rbc.ru/economics/08/03/2022/6226867a9a7947db2e9e223b (дата обращения 26 июня 2022 г.).

- финансовых санкциях в отношении как иранского правительства, для которого были закрыты европейские рынки заимствований и заблокированы счета, так и иранских физических и юридических лиц;
- присоединении Евросоюза к эмбарго на покупку иранской нефти;
- запрете на инвестиции в создание новых предприятий со стороны Евросоюза;
- отмене авиасообщения с Евросоюзом;
- отключении всех иранских банков от системы SWIFT.

Несмотря на то, что иранская экономика к началу 2010-х гг. уже была во многом адаптирована к недружелюбной внешнеторговой среде, новые санкции оказались для страны крайне болезненными. Так, на страны Евросоюза приходилось более половины всего экспорта нефти, и введение запрета привело к падению объёма нефтедобычи почти на треть, а доходы от продажи нефти за рубеж снизились практически вдвое (так как странам Азии нефть продавалась с дисконтом). В результате одно лишь нефтяное эмбарго со стороны Евросоюза привело к началу рецессии. По оценкам [*Dizaji, Van Bergeijk,* 2013], фактом эмбарго объясняется более половины падения ВВП на 8 п.п.

Нефтяное эмбарго запустило не только экономический, но и валютный кризис. Оно привело к снижению рыночного курса иранского риала, что заставило ЦБ ввести фактический запрет на свободную покупку валюты и установить надзор за её покупкой экспортёрами и импортёрами по установленному государством твёрдому курсу. Хотя формально монетарным властям Ирана удалось сдержать падение курса риала, в действительности платой за это стал резкий всплеск инфляции — в период с 2012 — 2015 гг. в среднем темп роста цен составлял около 20% в год.

До введения санкций средства от продажи нефти были одним из ключевых источников доходов государственного бюджета. По данным [*Katzman*, 2013], экспорт энергоносителей давал 80% валютной выручки Ирана, при этом государство полностью контролировало нефтяную отрасль. Так как страна была изолирована от рынков заимствования, государство было вынуждено пойти на секвестр социальных расходов — произошёл отказ от субсидирования цен на жизненно важные продукты, а также более жесткий контроль за реципиентами пособий [*Ibid*]. При этом исследование [*Dizaji, Van Bergeijk,* 2013] зафиксировало рост отношения госрасходов к ВВП, что говорит о меньших темпах сокращения расходов бюджета по сравнению с сокращением валового продукта.

Другие санкции также оказались болезненными для иранской экономики. В [*Katzman*, 2013] особенно выделяются введённые финансовые ограничения, в результате которых иранские банки были оторваны от мировой финансовой системы. В результате и импорт, и экспорт товаров существенно сократились из-за невозможности использования SWIFT для перевода денег, из-за того, что транспортные компании, столкнувшись с проблемами при совершении трансакций, повысили цены на логистические услуги и из-за зарегулированности процедур покупки и продажи иностранной валюты, установленных центральным банком. Кроме того, риски введения новых санкций подтолкнули многие транснациональные корпорации к сворачиванию своего бизнеса в Иране [*Ibid.*]. Причём особенно существенным данный фактор был для европейских компаний, которые опасались вторичных санкций [*Ghodsi, Karamelikli,* 2022].

Вызванный санкциями кризис сопровождался трансформацией структуры национальной экономики. Согласно работе [*Moghaddasi Kelishomi, Nisticò,* 2022], введённые ограничения затронули иранскую экономику неравномерно: те отрасли, которые более всего зависели от иностранного импорта, продемонстрировали худшие результаты и были вынуждены либо уйти с рынка, либо сократить объёмы выпуска. Примером такой отрасли служит иранский автопром, который преимущественно собирал автомобили из европейских комплектующих — за 2012-2013 гг. выпуск автомобилей упал на 40%.

Введённые ограничения способствовали и уходу части иранской экономики в тень. Невозможность официального экспорта нефти подтолкнула иранские элиты к поиску обходных путей для её продажи — к примеру, с помощью использования фирм-посредников или незарегистрированных нефтяных танкеров. В [*Katzman*, 2013] говорится, что ключевую роль в налаживании контрабанды нефти играют местные спецслужбы — Корпус стражей Исламской революции. В неформальный сектор ушло и большинство трансакций с иностранными компаниями. Так, отмечается, что торговля с иностранными фирмами ведётся либо через бартер, либо с помощью хавалы — традиционной исламской системы денежных переводов, при которой возможна оплата товаров и услуг иностранных фирм за счёт взаимозачёта обязательств сторон [*Dizaji*, 2021].

Хотя после двух лет острого кризиса иранская экономика смогла адаптироваться к новым условиям, в 2015 г. власти страны пошли на переговоры о снятии санкций. Их результатом стала «иранская сделка» — Исламская республика отказывалась от своей ядерной программы в обмен на снятие нефтяного эмбарго и отмену финансовых ограничений. Результатом данного соглашения стало частичное восстановление экономики — за один 2016 г. иранская экономика выросла на 13,2%. По оценкам экспертов из Всемирного банка [*Ianchovichina, Devarajan, Lakatos,* 2016], в первую очередь данный рост связан с возобновлением поставок нефти в развитые страны, так как для полноценного возобновления производства другим секторам экономики потребовалось бы больше времени. То, что восстановление связано именно с нефтяным сектором, может быть подтверждено и тем, что за 2016-2017 гг. достигли досанкционных значений и объёмы нефтедобычи, и объёмы экспорта в Евросоюз, где ранее находились основные потребители иранской нефти [*Kelishomi, Nisticò,* 2022]. Однако и несырьевая экономика, как показано в [*Farzanegan, Fischer,* 2021], смогла выиграть от снятия ограничений: и формальный, неформальный бизнес за время отмены санкций нарастил свой выпуск. Однако это слабо отразилось на структуре внешнеторгового баланса — основным источником валюты для Ирана по-прежнему был экспорт углеводородов.

В 2018 г., обвинив Иран в нарушении договоренностей, США вышли из сделки и вернули ограничения начала 2010-х гг. Более того, санкции были даже ужесточены — США запретил импорт долларов в Иран и ввёл запреты для иранского автопрома. Новые ограничения привели к новому кризису (в 2018-2019 гг. темпы падения ВВП составляли около 6% ежегодно), новому скачку инфляции, а также новому спаду объёмов нефтедобычи до уровня 2015 г. Уже имеющиеся исследования на тему новой волны санкций [*Kelishomi, Nisticò,* 2022] говорят о том, что эти санкции сопровождались ростом безработицы, особенно в трудоёмких отраслях экономики, так как фирмы были вынуждены сокращать объёмы производства.

Таким образом, для сырьевых стран, активно экспортирующих и импортирующих продукцию, эмбарго на вывоз энергоносителей и отключение от финансовой системы способно вызвать глубокую рецессию. При этом в случае снятия ограничений быстрое восстановление возможно, но связано оно будет в первую очередь с возвращением на сырьевые рынки и наращиванием экспорта нефти и газа — рост других секторов экономики может проходить медленнее, а на международных рынках продукция фирм, находившихся в фактической изоляции от иностранных аналогов, может быть неконкурентноспособна.

Экономическая динамика Югославии после санкций 1992 года

В отличие от Ирана, Югославия (точнее, оставшиеся в её составе Сербия и Черногория) в начале 1990-х гг. практически сразу столкнулась с большим пакетом санкций за участие в вооружённых конфликтах в Хорватии, а также в Боснии и Герцеговине. Согласно [*Delevic,* 1998], первые санкции были приняты Евросоюзом в 1991 г. на фоне

начала хорватской войны и затрагивали ограничения на часть югославского экспорта и полное сворачивание программ экономической помощи и заимствований для югославского правительства. Учитывая хронический бюджетный дефицит Югославии, наблюдаемый с середины 1980-х гг., данное ограничение было болезненным для социалистического правительства С. Милошевича.

Однако куда более серьёзные санкции, уже на уровне ООН, были приняты в 1992 г. из-за поддержки Милошевичем сербских сепаратистов в Боснии, которые обвинялись в совершении военных преступлений. Набор санкций, принятый в рамках резолюции 752 Совета Безопасности, предусматривал изоляцию югославской экономики от всего мира: был введён полный (не считая гуманитарных грузов) запрет на экспорт и импорт; запрещены инвестиции в Югославию и строительство в ней предприятий; политическая, научная, культурная и спортивная элита страны была отрезана от международных мероприятий, а для остальных граждан доступ за рубеж стал затруднён из-за закрытия неба для югославских авиакомпаний; югославское правительство было также полностью отрезано от источников кредитования.

Для экономики, основанной на принципах «рыночного социализма», под которым в [*Estrin,* 1991] подразумевается сохранение частного бизнеса при контроле государством «командных высот» экономики, данные меры были чрезвычайно болезненными. С одной стороны, благодаря открытости для частных иностранных инвестиций и нейтралитета во время «холодной войны» Югославия была связана торговыми и финансовыми взаимоотношениями как с западными странами, так и со странами Варшавского договора [*Flaherty*, 1982]. Более того, многие фирмы из Сербии и Черногории имели поставщиков или покупателей в других югославских республиках, которые к 1992 г. уже стали независимыми и также присоединились к санкциям. С другой стороны, сокращение спроса на югославскую продукцию вынуждало правительство усиливать поддержку неэффективных государственных предприятий, что было особенно сложно в условиях дефицита бюджета и отсутствия иностранных кредитов [*Uvalic,* 2011].

Результатом санкций стало крушение югославской экономики — по оценкам, данным в [*Delevic,* 1998], ВВП на душу населения упал почти в 3 раза до уровня конца 1960-х гг., а безработица возросла до 39% в 1994 г. Резко снизился и уровень жизни югославов — причём как из-за падения доходов (на пике кризиса средняя зарплата в стране составляла 15 долларов в месяц, из-за чего для многих граждан основным источником пропитания становилось приусадебное хозяйство), так и из-за хронического дефицита базовых товаров (в первую очередь бензина).

Экономический крах сопровождался крахом финансовым — хотя и ранее уровень инфляции в Югославии был высок, в 1992–1993 гг. в стране началась гиперинфляция невиданных масштабов, которая уничтожила все накопления граждан в национальной валюте. При этом Милошевич не ограничился запуском печатного станка для покрытия бюджетного дефицита: заморозка валютных вкладов и финансовые пирамиды, организованные приближёнными к правящей партии «банкирами», также служили источниками доходов для элиты. Платой за безответственную монетарную политику стало фактическое вытеснение национальной валюты из оборота — к концу 1993 г. граждане стали массово переходить на использование немецкой марки как для расчётов, так и для сбережения[*Delevic,* 1998]. Это во многом вынудило югославские финансовые власти провести в 1994 г. реформу, в ходе которой курс «нового динара» был привязан к немецкой марке.

Другим важным следствием санкций стало распространение теневой экономики. Согласно [*Andreas,* 2017], уже в первые месяцы введения санкций в Югославии появились предприниматели, специализировавшиеся на обходе санкций (преимущественно — на поставках дефицитной продукции из-за рубежа и контрабанде). Хотя ООН периодически закрывала такие лазейки, в целом компании сопредельных государств не подвергались вто-

ричным санкциям за взаимодействие с гражданами Югославии, из-за чего блокада страны не была тотальной. Так как предприниматели, занимающиеся серым экспортом и импортом, не могли опираться на формальные институты (они зачастую нарушали не только санкции, но и югославские законы), им приходилось обращаться к «силовым предпринимателям» — либо к организованной преступности, либо к коррумпированным чиновникам. В результате к концу действия санкций, согласно [*Palairet,* 2001], в стране сложился полноценный симбиоз преступности и бюрократии, которые вместе организовывали неформальные монополии отдельных представителей элиты (вплоть до родственников Милошевича) в основных секторах внешней торговли.

В 1995 г. после окончания гражданской войны в Боснии Совет Безопасности ООН снял санкции против Югославии. Учитывая существенное падение экономики за четыре года санкций, многие эксперты, как отмечается в [*Adamovich,* 1997], ожидали высоких темпов восстановления сразу после отмены внешнеторговых и финансовых ограничений. Этого, впрочем, не произошло — хотя темпы роста экономики в 1996 и 1997 гг. составляли 6–7%, объёмы внешней торговли росли медленно, а промышленное производство не смогло достичь даже уровня санкционного 1992 г. Такое неуверенное восстановление связано с целым комплексом причин.

1. В результате «эффекта храповика»[4] процесс разрушения старой югославской экономики оказался необратимым — закрывшиеся из-за отсутствия спроса предприятия не смогли открыться снова из-за утраты торговых связей, снижения покупательной способности граждан и запустения производственных площадок. Особенно это коснулось связей между Сербией и Черногорией, с одной стороны, и с остальными бывшими югославскими республиками — с другой. Те фирмы из Словении, Хорватии, Боснии или Македонии, которые имели тесные связи с сербскими производителями, либо закрылись в ходе рыночной трансформации, либо переориентировались на иных контрагентов, либо были разрушены в ходе войны.

2. Хотя санкции были сняты, многие особенности югославской экономики санкционной эпохи оказались вполне устойчивыми. Так, в [*Andreas,* 2017] читаем, что ключевые игроки «теневого» экспорта и импорта не только сохранили свои позиции после 1995 г., но и стремились к ещё большему контролю над национальной экономикой. Не отказалось социалистическое правительство Милошевича и от постулатов «рыночного социализма». Руководители государственных фирм в 1996-1998 гг. смогли пролоббировать и отмену массовой приватизации, и продолжение государственной поддержки, и отказ от дерегуляции внешней торговли [*Uvalic,* 2011].

3. Отмена санкций не привела к стабилизации обстановки в Югославии. У власти в стране остался Милошевич, который обвинялся в военных преступлениях и подавлении оппозиции внутри Югославии, а с середины 1990-х гг. новый межнациональный конфликт разгорался в Косово. Непредсказуемая политическая обстановка и угроза повторного введения санкций отпугивали инвесторов, для которых Югославия оставалась страной со слишком большими рисками [*Uvalic,* 2011].

Опасения инвесторов, впрочем, оказались оправданы — в 1998 г. Евросоюз и США ввели новые санкции против Югославии (на этот раз из-за ввода войск в Косово), а в 1999 г. Сербия и Черногория подверглись бомбардировкам НАТО, которые затронули в том числе промышленные предприятия и транспортную инфраструктуру. Ограничения были сняты только в конце 2000 г. после «бульдозерной» революции и падения режима Милошевича. Последующее восстановление экономики было гораздо более устойчивым — за первые

[4] «Эффект храповика» — эффект, в рамках которого показатель в результате внешнего шока претерпевает такие существенные изменения в краткосрочном периоде, что в долгосрочном периоде не может вернуться в предыдущее равновесие.

три года Сербия смогла достичь показателей 1991 г.; хорошие темпы роста наблюдались и в последующее десятилетие. Такое успешное развитие после санкций связано с тем, что, в отличие от Милошевича, новые сербские власти пошли и на рыночные реформы (приватизацию и дерегулирование), и на восстановление контактов с внешним миром, и на отказ от разрешения территориальных споров с Боснией и частично признанным Косово военным путем[*Uvalic,* 2011].

Таким образом, пример Югославии показывает, что общие, касающиеся и торговли, и финансовых институтов санкции могут нанести существенный ущерб национальной экономике. При этом отмена санкций не гарантирует быстрого восстановления — если правительство будет проводить экономическую политику, сдерживающую развитие предпринимательства, внутреннюю политику, которая благоволит организованной преступности и коррупционерам, а также внешнюю политику, которая может побудить другие страны вернуть санкционный режим, не стоит ожидать быстрых темпов восстановления экономики и скорого возвращения к досанкционным показателям.

Экономическая динамика России после санкций 2014 года

В 2014 г. на фоне военного конфликта на Украине развитые страны (в первую очередь США и страны ЕС) начали санкционную кампанию по отношению к России как одной из участниц данного противостояния. Первоначально, в марте 2014 г., вводились лишь персональные санкции против крупных российских чиновников и руководителей госкомпаний. Однако уже к лету того же года, по мере ужесточения конфликта на Донбассе, санкции были усилены. Так, были введены эмбарго в отношении основных российских оборонных предприятий, запрет на кредитование и поставки высокотехнологичной продукции для российских нефтяных и газовых компаний, а также продукции двойного назначения для оборонных предприятий, а крупнейшие российские банки (в том числе Сбербанк и ВТБ) фактически лишились доступа к иностранному рынку заёмных средств.

Как можно заметить из описания, введённые против России в 2014 г. санкции не были такими масштабными, как в 2022 г. Однако это не означает, что они не были ощутимыми. Согласно [*Smeets,* 2018], США и Евросоюз старались следовать стратегии «умных» санкций, пытаясь сделать их особенно болезненными для российской элиты и оборонно-промышленного комплекса. Именно поэтому большинство введённых ограничений были либо персональными санкциями, либо санкциями, направленными на компании и организации, напрямую связанные с украинским конфликтом, либо санкциями, подрывающими долгосрочное развитие энергетических и финансовых компаний.

Говоря об экономических последствиях санкций, стоит отметить, что выделить их чистый эффект достаточно сложно, так как их введение совпало с резким снижением цены на нефть, а также «контрсанкциями» — ограничениями на ввоз в Россию сельскохозяйственной продукции из США и Евросоюза. Эти факторы сыграли большую роль в российской экономике в 2014-2016 гг., чем сами санкции [*Smeets*, 2018]. Введенные развитыми странами ограничения даже сыграли на руку российским властям, так как позволили добиться дополнительного «сплочения вокруг флага» в условиях экономического и финансового кризиса, связанного со структурными проблемами в российской экономике. Более того, еще в 2013 г. эксперты отмечали замедление темпов промышленного производства в России [*Shirov, Yantovskii, Potapenko,* 2015], и экономический спад 2014 г. во многом был связан с долгосрочными трендами. Тем не менее санкции, по мнению большинства экспертов, стали одним из факторов начавшейся в 2014 г. и длившейся до 2016 г. рецессии. За этот период ВВП России снизился на 1,2% (притом, что в остальных странах наблюдался экономический рост), а темпы роста в 2017-2019 гг. составили около 2-3%, что значительно ниже, чем в 2000-2012гг.

Оценки потерь от санкций у разных экспертов существенно различаются. Например, в [*Korhonen,* 2019] утверждается, что санкции ответственны лишь за 10% всего экономического спада 2014 г., а итоговое снижение ВВП от санкций в 2014 г. составило в среднем 0,2% за год. Согласно [*Klinova, Sidorova,* 2019], в 2014-2015 гг. больший урон реальным располагаемым доходам россиян нанесли не санкции, а введенные правительством РФ ответные меры. Более высокая оценка ущерба российской экономике от санкций даётся в [*Gurvich, Prilepskiy,* 2015]. По их мнению, за 2014 г. санкции привели к снижению российского ВВП на 0,5%, а в 2015 г. — на 0,6%. Еще выше, основываясь на данных агентства Bloomberg и Всемирного Банка, оцениваются потери от санкций в [*Кнобель, Лощенкова,* 2020]: с 2014 — 2018 г. Россия от санкций теряла 1-1,5 п. п. от предполагаемых темпов роста ВВП ежегодно.

Что касается средне- и долгосрочного периода, то к 2016 г. цена на нефть снова возросла, России удалось адаптироваться к новым экономическим условиям, благодаря чему падение ВВП остановилось. Как сказано в [*Smeets,* 2018], к этому моменту Россия смогла найти новых контрагентов в Китае, Индии, Турции и странах Латинской Америки, а также наладить поставки через страны ЕАЭС. Кроме того, предпринимаемые правительством меры по предупреждению возможных будущих санкций (например, создание отечественных платёжных систем и системы передачи финансовых сообщений) вместе с жёсткой монетарной политикой ЦБ смогли стабилизировать финансовую систему, а по мере адаптации рынков к новым условиям объём прямых иностранных инвестиций снова стал расти [*Кнобель, Лощенкова,* 2020].

Тем не менее в экспертном сообществе общепризнано мнение, что санкции 2014 г. нанесли вред российской экономике и в долгосрочном периоде. Уже в сентябре 2014 г. в [*Portansky*, 2014] отмечается, что принятие санкций привело к резкому ухудшению предпринимательского климата и оттоку иностранных инвесторов из страны. А в работах [*Rutland,* 2014] и [*Улюкаев, Мау,* 2015] говорится, что санкции не столько нанесли вред российским компаниям, сколько создали атмосферу неопределённости, из-за которой предпринимателям в России стало сложнее вести бизнес, инвесторы стали требовать большие премии за риск, а потребители старались сберегать, а не тратить. Это подтверждает опрос российских предпринимателей в 2015 г. — более половины респондентов считали, что их бизнес из-за санкций сталкивается с дополнительными угрозами, причём этот процент был выше у крупных компаний, компаний с лучшими финансовыми показателями, а также у тех компаний, кто активнее торговал с иностранцами [*Golikova, Kuznetsov,* 2017]. Работа [*Shida,* 2020] показывает, что санкции одинаково затронули фирмы, торгующие как преимущественно с Евросоюзом, так и со странами Азии. При этом действительно важным предиктором наличия воспринимаемых предпринимателями потерь от санкций является наличие связей с подсанкционными банками.

Дело, впрочем, оказалось не только в росте неопределённости. В [*Korhonen,* 2019] отмечается, что сами ограничения для банков и энергокомпаний нанесли серьёзный удар по их стратегии долгосрочного развития. Утверждается, что на современном глобальном финансовым рынке сложно находить альтернативных кредиторов, если американские и европейские финансовые институты отказываются обслуживать банк, на который наложены санкции [*Gurvich, Prilepskiy,* 2015]. Из-за этого российскому бизнесу стало тяжелее кредитоваться (на подсанкционные банки в этот период приходилось 55% рынка заёмного капитала). Кроме того, в результате санкций российские нефтяные и газовые компании лишились доступа к современным технологиям, повышающим эффективность добычи. Тем самым санкции привели к замедлению темпов роста производительности труда, из-за чего перспективы долгосрочного роста стали неопредёленными.

Особенно болезненными ограничения стали для тех компаний, которые оказались в санкционных списках. По расчётам, предложенным в [*Ahn, Ludema,* 2020], при прочих

равных условиях эти компании демонстрируют более низкую выручку, снижение объёма контролируемых активов, а также большее количество увольнений, чем в сопоставимых компаниях, не затронутых санкциями. Особенно силён данный эффект для тех фирм, которые до 2014 г. активно торговали со странами Запада. Однако для остальных предпринимателей взаимодействие с иностранными контрагентами также оказалось затруднено, ибо во многих случаях с этими предпринимателями боялись заключать контракты из-за подозрений, что они тоже входят в санкционные списки [*Shida*, 2020].

Что касается товарооборота между Россией и остальным миром, то он также снизился, однако в первую очередь это связано с контрсанкциями и изменениями валютного курса [*Korhonen,* 2019]. Тем не менее падение произошло не только в секторе сельскохозяйственной продукции, а сокращение торговых потоков в других секторах экономики с США и Евросоюзом оказалось сильнее, чем с другими странами, которые эти ограничения не вводили. При этом разрыв торговых связей оказался болезненным не только для России, но и для стран, которые вводили санкции (пусть и в меньшей степени), из-за чего, вопреки ожиданиям, говорить о том, что «умные» санкции оказались безвредны для США и Евросоюза, нельзя [*Crozet, Hinz,* 2016].

Таким образом, введённые в 2014 г. ограничения в отношении России были направлены скорее на снижение благополучия российских элит и ухудшение перспектив долгосрочного развития российской экономики. Добиться политических целей с помощью санкций США и Евросоюзу не удалось. Но российская экономика после 2014 г., как следует из рис. 2, не демонстрирует темпы роста, значительно превышающие среднеевропейские (как это было в предшествующем десятилетии). Это частично связано именно с введёнными ограничениями, хотя, как видно из рис. 3, темпы роста ВВП России с конца 2000-х гг. сильно коррелируют и с ценами на нефть.

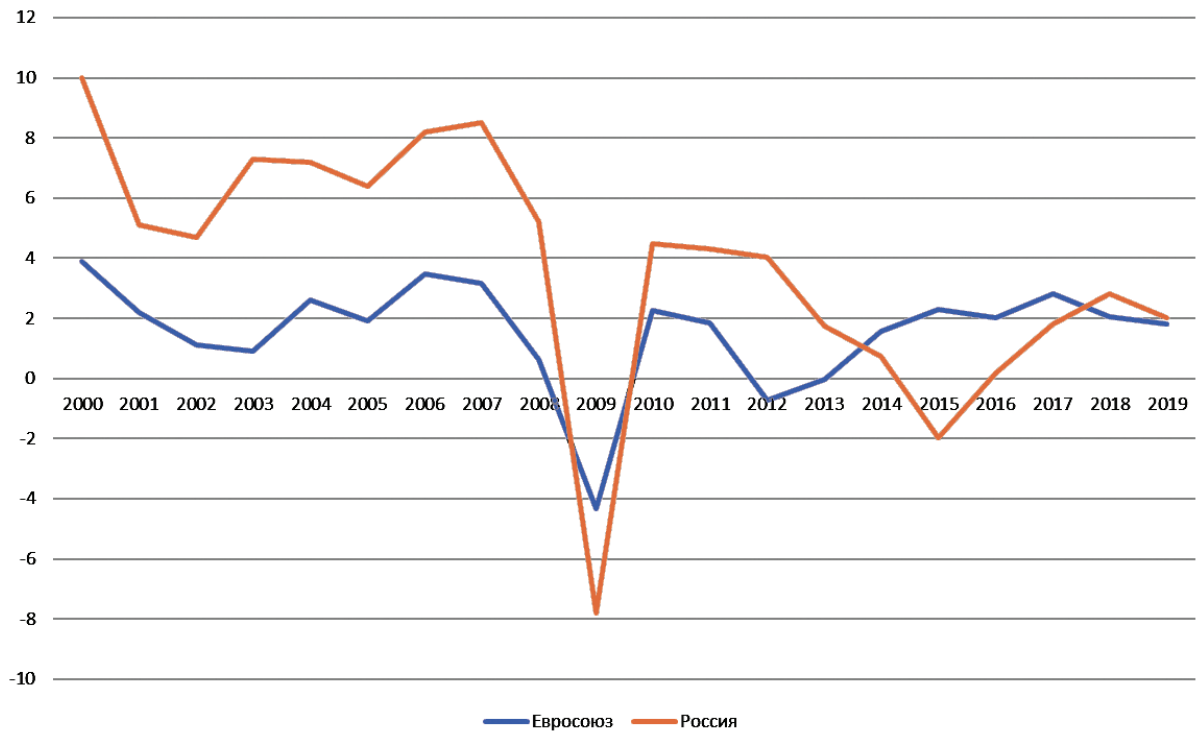


Рис. 2 . **Темпы роста ВВП в России и Евросоюзе в 2000-2019 годах, в %.**
Источник: Всемирный банк.

Рис. 3. **Темпы роста ВВП в России и динамика цен на нефть в 1999-2019 годах, в %.**
Источник: Всемирный банк.

Международный опыт санкционируемых стран и современная ситуация в России

Очевидно, нельзя строить прогнозы последствий введённых в 2022 г. по отношению к России санкций, напрямую перенося на эту ситуацию прошлый опыт других санкционируемых стран. Различия здесь могут определяться широким спектром факторов: масштабами и характером вводимых санкций (см. табл.), размерами и географическим положением санкционируемых стран, структурой и степенью рыночной ориентированности их экономик, качеством управления, мировыми экономическими трендами и т.п. Тем не менее представленный выше обзор демонстрирует некоторые общие тенденции.

Так, в краткосрочном периоде введение санкций обычно приводит к достаточно глубокому экономическому кризису, сопровождающемуся падением уровня жизни населения, высокой инфляцией, проблемами в банковской и бюджетной сферах. В среднесрочном периоде экономика постепенно адаптируется к изменившейся ситуации — происходит переориентация хозяйственных связей; возникают теневые механизмы, позволяющие частично обходить санкционные ограничения. В то же время депрессивное состояние экономики сохраняется, санкции не позволяют полностью реализовать потенциал её развития. В долгосрочном периоде начинают сказываться долговременные последствия санкций, связанные с технологическим отставанием. Это демонстрирует, в частности, опыт Ирана. Глубина экономических проблем в определённой степени зависит от качества проводимой той или иной страной экономической политики, однако общая логика «санкционного цикла» в любом случае сохраняется.

Собственно, разработанные применительно к России макроэкономические прогнозы демонстрируют аналогичную логику. На основе проектировок перспективной экономической динамики можно предположительно оценить продолжительность острой фазы санкционного экономического кризиса в два года, что в целом соответствует опыту других санкционируемых стран. Падение ВВП в 2022 г. предполагается в интервале от 7,5% (макроэкономический опрос Банка России)[5] до 10,4% (Европейская

[5] https://www.cbr.ru/statistics/ddkp/mo_br/ (дата обращения 26 июня 2022 г.).

Таблица
Сопоставление санкций в отношении России, Ирана и Югославии

Санкции против России, 2022 г. (на 17 июня)	Санкции против Югославии, 1992 г.	Санкции против Ирана, 2022 г.
Введены США, Великобританией, Австралией, Японией, Тайванем и Европейским Союзом	Введены всеми странами ООН	Часть санкций — на уровне ООН, часть санкций — на уровне США и Евросоюза
Ограничения против системообразующих российских банков	Ограничения против всех югославских финансовых организаций	Ограничения против всех иранских банков
Санкции против суверенного долга, блокировка резервов ЦБ	Сворачивание программ кредитования и экономической помощи правительству	Санкции против суверенного долга, блокировка национальных резервов
Персональные санкции и ограничения связей со страной	Персональные санкции и ограничения связей со страной	Персональные санкции и ограничения связей со страной
Официальный запрет на инвестиции в широкий круг российских корпораций, уход многих иностранных корпораций	Официальный запрет на инвестиции, уход многих иностранных корпораций	Официальный запрет на инвестиции в новые предприятия, уход многих иностранных корпораций
Официальный запрет на импорт высокотехнологичных товаров и товаров роскоши, неформальный уход значительного количества корпораций	Официальный запрет на весь импорт, кроме товаров первой необходимости	Официальный запрет на импорт высокотехнологичных товаров и товаров двойного назначения; сокращение импорта из-за запрета трансграничных переводов
Частичные ограничения на экспорт углеводородов (в первую очередь нефти)	Формальный запрет на весь экспорт	Нефтяное эмбарго, частичные ограничения на экспорт промышленной продукции
Авиационные ограничения	Авиационные ограничения	Авиационные ограничения
Отключение основных банков от SWIFT		Полное отключение банков от SWIFT

Источник: BBC[6]*:* [*Delevic, 1998; Katzman, 2013*].

комиссия)[7]. По поводу 2023 г. мнения расходятся: Всемирный банк прогнозирует дальнейшее снижение ВВП (-2%)[8], ряд прогнозов предполагает незначительное падение либо выход на плато, а Европейская комиссия, давшая наиболее пессимистичный прогноз на 2022 г., считает, что уже в 2023 г. возобновится экономический рост (+1,5%). Остальные прогнозы относят начало восстановления экономики к 2024 г., при этом оно предполагается достаточно медленным — примерно 2-3% ежегодно, иногда даже ниже. Ближайшие два года также предположительно будут характеризоваться высокой инфляцией — в 2022 г. она прогнозируется в основном на уровне 17-20% (прогноз Банка России — 17-14%), в 2023 г. — 6-8% (прогноз Банка России — 5-7%)[9]. Уровень безра-

[6] https://www.bbc.com/news/world-europe-60125659 (дата обращения 26 июня 2022 г.).
[7] https://ec.europa.eu/info/system/files/economy-finance/ip173_en.pdf (дата обращения 26 июня 2022 г.).
[8] https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/37224/9781464818431.pdf (дата обращения 26 июня 2022 г.).
[9] https://www.cbr.ru/press/keypr/ (дата обращения 26 июня 2022 г.).

ботицы оценивается примерно в 6,6-6,7% в 2022 г., сопоставимые цифры даются и для 2023 г. (несколько выбиваются результаты макроэкономического опроса ЦБ — 5,9%) с постепенным снижением примерно до 4,5-4,9% в последующие годы[10]. Гораздо более оптимистичные предположения высказал помощник президента РФ М. Орешкин. По его мнению, ВВП в 2022 г. снизится не более чем на 5%, а инфляция не превысит 15%[11]. Однако другие прогнозы не подтверждают подобные параметры.

В целом прогнозы демонстрируют, что санкционный кризис, хотя и существенно осложнит экономическое положение России, не приведёт к экономическому краху. Так, его параметры даже близко не сопоставимы с ситуацией в Югославии после введения санкций, где за два года ВВП и доходы населения снизились почти наполовину (по имеющимся оценкам, 46 и 47%, соответственно), возникла гиперинфляция, безработица достигла 39% [*Delevic*, 1998]. Скорее, это напоминает экономическую динамику в Иране после введения санкций в 2011-2013 гг. и 2017-2019 гг. при гораздо менее негативных показателях инфляции (в Иране она составляла 36% в 2013 г. и 40% в 2019 г.)[12].

В то же время ко всем подобным проектировкам в отношении России необходимо относиться с осторожностью. Ситуация меняется очень быстро, многие краткосрочные и среднесрочные параметры характеризуются высокой степенью неопределённости. Пока сложно предсказать, насколько усилится или ослабнет санкционное давление; в какой мере удастся переориентировать международные связи на те страны, которые не присоединились к санкциям; получится ли осуществить массовое импортозамещение и предотвратить резкий рост безработицы; насколько негативной будет мировая экономическая динамика. Подтверждением условности любых сегодняшних прогнозов является их нестабильность. Все приведённые выше цифры относятся к маю-июню 2022 г., когда стало ясно, что Россия прошла первоначальный санкционный шок без макроэкономического коллапса, а рост мировых цен на энергоносители поддерживает бюджетные доходы даже в условиях санкционного режима. Более ранние прогнозы, относящиеся к марту-апрелю, были гораздо пессимистичнее. Так, в апреле 2022 г. Международный валютный фонд предполагал, что инфляция в 2022 г. составит 24%, а безработица - 9,3%[13]. В большинстве прогнозов падение ВВП достигало двузначных цифр (10-11%). Можно предположить, что изменения внешних и внутренних условий будут приводить к дальнейшей корректировке всех рассматриваемых параметров, которая возможна в сторону как улучшения, так и ухудшения.

Международный опыт демонстрирует также, что снятие санкций далеко не всегда приводит к быстрому улучшению экономической динамики, к ускорению экономического роста. Можно отметить несколько причин подобной ситуации:

- за время жизни под санкциями произошла перестройка экономических связей, что делает трудноосуществимым возвращение к досанкционной модели разделения труда и вписывания в мировую экономику;
- накопленное экономическое отставание превращает бывшую санкционируемую страну в менее привлекательного партнёра;
- структурные и институциональные искажения (в том числе распространение теневой экономики и сопутствующего ей силового предпринимательства) тормозят ускорение экономического роста на здоровой основе;

[10] https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/627436863.pdf (дата обращения 26 июня 2022 г.).

[11] https://www.interfax.ru/business/841921 (дата обращения 26 июня 2022 г.).

[12] https://data.worldbank.org/country/IR (дата обращения 26 июня 2022 г.).

[13] https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/April/English/text.ashx (дата обращения 26 июня 2022 г.).

- инвесторы не стремятся активно вкладывать средства в бывшую санкционируемую страну, в частности, из опасения возобновления санкций, причём эти опасения нередко оказываются вполне обоснованными.

Положение санкционируемой страны может ухудшить потеря контроля за макроэкономической ситуацией, но, насколько можно понять, данный риск для России пока не актуален. В то же время в странах — экспортерах энергоносителей постсанкционный рост может формально осуществляться более быстрыми темпами за счёт активного наращивания экспорта. Однако это не значит, что указанные выше структурные и институциональные проблемы оказываются успешно разрешёнными. Более того, за время санкций зависимость от нефтяных доходов может усилиться, поскольку санкции, как демонстрирует опыт Ирана, создают неблагоприятные условия для диверсификации экономики.

ЛИТЕРАТУРА

Кнобель А., Лощенкова А. (2020). Санкции и их последствия // Экономическая политика России. Турбулентное десятилетие 2008–2018. — М.: Издательство Института Гайдара. С. 176–197.

Улюкаев А. В., Мау В. А. (2015). От экономического кризиса к экономическому росту, или Как не дать кризису превратиться в стагнацию // Вопросы экономики. № 4. С. 5-19.

Adamovich S. (1997). The revival of Yugoslav foreign trade after the suspension of sanctions // International Journal of Politics, Culture and Society. Vol. 11. No. 2. Pp. 301–324.

Afesorgbor S. K., Mahadevan R. (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States // World Development. 2016. Vol. 83. Pp. 1–11.

Ahn D. P., Ludema R. D. (2020). The sword and the shield: The economics of targeted sanctions // European Economic Review. Vol. 130. Issue C : 103587.

Allen S. H., Lektzian D. J. (2013). Economic sanctions: A blunt instrument? // Journal of Peace Research. Vol. 50. No. 1. Pp. 121-135.

Andreas P. (2017). Criminalizing consequences of sanctions: Embargo busting and its legacy // Transnational Financial Crime. — London: Routledge. Pp. 465–490.

Caruso R. (2003). The impact of international economic sanctions on trade: An empirical analysis // Peace economics, peace science and public policy. 2003. Vol. 9. No. 2. Pp. 1–34.

Crozet M., Hinz J. (2016). Collateral Damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries' exports. — Paris: Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

Dashti-Gibson J., Davis P., Radcliff B. (1997). On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis. // American Journal of Political Science. Vol. 41. No. 2. Pp. 608-618.

Delevic M. (1998). Economic sanctions as a foreign policy tool: The case of Yugoslavia // The International Journal of Peace Studies. Vol. 3. No. 1. Pp. 1-94.

Dizaji S. F. (2021). The impact of sanctions on the banking system: new evidence from Iran // Research Handbook on Economic Sanctions. — Edward Elgar Publishing. — Pp. 330-350.

Dizaji S. F., Van Bergeijk P. A. G. (2013). Potential early phase success and ultimate failure of economic sanctions: A VAR approach with an application to Iran // Journal of Peace Research. Vol. 50. No. 6. Pp. 721-736.

Early B. R. (2012). Alliances and trade with sanctioned states: A study of US economic sanctions, 1950–2000 // Journal of Conflict Resolution. Vol. 56. No. 3. Pp. 547-572.

Early B., Peksen D. (2019). Searching in the shadows: The impact of economic sanctions on informal economies // Political Research Quarterly. Vol. 72. No. 4. Pp. 821-834.

Estrin S. (1991). Yugoslavia: The case of self-managing market socialism // Journal of Economic Perspectives. Vol. 5. No. 4. Pp. 187-194.

Farzanegan M. R., Fischer S. (2021). Lifting of international sanctions and the shadow economy in Iran—a view from outer space // Remote Sensing. Vol. 13. No. 22. Pp. 4620.

Fayazmanesh S. (2008). The United States and Iran: sanctions, wars and the policy of dual containment. — London: Routledge.

Felbermayr G., Morgan G.T., Syropoulos C., Yotov Y. (2021). Understanding economic sanctions: Interdisciplinary perspectives on theory and evidence //European Economic Review. Vol. 135. Issue C: 103720.

Felbermayr G., Syropoulos C., Yalcin E.,Yotov Y. (2019). On the Effects of Sanctions on Trade and Welfare: New Evidence Based on Structural Gravity and a New Database // CESifo Working Paper. No. 7728.

Flaherty D. (1982). Economic reform and foreign trade in Yugoslavia // Cambridge Journal of Economics. Vol. 6. No. 2. P. 105-143.

Galtung J. (1967). On the effects of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia // World politics. Vol. 19. No. 3. Pp. 378-416.

Garfield R. (2002). Economic sanctions, humanitarianism, and conflict after the Cold War // Social Justice. Vol. 29. No. 3. Pp. 94-107.

Ghodsi M., Karamelikli H. (2022). The impact of sanctions imposed by the European Union against Iran on their bilateral trade: General versus targeted sanctions // World Trade Review. Vol. 21. No. 1. Pp. 33-58.

Golikova V., Kuznetsov B. (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // Post-Soviet Affairs. Vol. 33. No. 1. Pp. 49-62.

Gordon J. (2016). Economic sanctions as 'negative development': The case of Cuba // Journal of International Development. Vol. 28. No. 4. Pp. 473-484.

Gurvich E., Prilepskiy I. (2015). The impact of financial sanctions on the Russian economy // Russian Journal of Economics. Vol. 1. No. 4. Pp. 359-385.

Ianchovichina E., Devarajan S., Lakatos C. (2016). Lifting economic sanctions on Iran: global effects and strategic responses // World Bank Policy Research Working Paper. No. 7549.

Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. (2007). The political economy of economic sanctions // Handbook of defense economics. — Amsterdam: Elsevier. Pp. 867-911.

Katzman K. (2013). Iran Sanctions. — Washington, DC: Congressional Research Service.

Kelishomi A. M., Nisticò R. (2022). Employment effects of economic sanctions in Iran // World Development. Vol. 151. P. 105760.

Klinova M. V., Sidorova E. A. (2019). Economic sanctions of the West against Russia: development of the situation // Studies on Russian Economic Development. Vol. 30. No. 3. Pp. 355-364.

Kokabisaghi F., MillerA.C., Bashar F.R., Salesi M. et al. (2019). Impact of United States political sanctions on international collaborations and research in Iran // BMJ Global Health. Vol. 4. No. 5. P. e001692.

Korhonen I. (2019). Sanctions and Counter-Sanctions-What Are their Economic Effects in Russia and Elsewhere? // Journal of the New Economic Association. Vol. 43. No. 3. Pp. 184-190.

Kumar R., Lamb W. B., Wokutch R. E. (2002). The end of South African sanctions, institutional ownership, and the stock price performance of boycotted firms: Evidence on the impact of social/ethical investing // Business & Society. Vol. 41. No. 2. Pp. 133-165.

Neuenkirch M., Neumeier F. (2015). The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth // European Journal of Political Economy. Vol. 40. Pp. 110-125.

Neuenkirch M., Neumeier F. (2016). The impact of US sanctions on poverty // Journal of Development Economics. Vol. 121. Pp. 110-119.

Palairet M. (2001). The Economic Consequences of Slobodan Milošević // Europe-Asia Studies. Vol. 53. No. 6. Pp. 903-919.

Portansky A. (2014). Sanctions Pushing to Decline? // Russia in Global Affairs. Vol. 12. No. 3. Pp. 76-85.

Rutland P. (2014). The impact of sanctions on Russia // Russian Analytical Digest. Vol. 157. No. 1. Pp. 1-8.

Shida Y. (2020). Russian business under economic sanctions: is there evidence of regional heterogeneity? // Post-Communist Economies. Vol. 32. No. 4. Pp. 447-467.

*Shin G., Choi S. W., Luo S. (*2016). Do economic sanctions impair target economies? // International Political Science Review. Vol. 37. No. 4. Pp. 485-499.

Shirov A. A., Yantovskii A. A., Potapenko V. V. (2015). Evaluation of the potential effect of sanctions on the economic development of Russia and the European Union // Studies on Russian Economic Development. Vol. 26. No. 4. Pp. 317-326.

Smeets M. (2018). Can economic sanctions be effective? — Geneve: WTO Staff Working Paper.

Torbat A. E. (2005). Impacts of the US trade and financial sanctions on Iran // World Economy. Vol. 28. No. 3. Pp. 407-434.

Uvalic M. (2011). Insights from a Transition Economy: The Case of Serbia. — Deli: IEG Distinguished Lecture.

Ситкевич Даниил Андреевич
Sitkevich@iep.ru

Daniil Sitkevich
PhD, Researcher, Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)
Sitkevich@iep.ru

Стародубровская Ирина Викторовна
irinavstar@gmail.com

Irina Starodubrovskaya
PhD, Head of Center for Political Economy and Regional Development, Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow); Senior Researcher, Research Institute of Applied Economic Research, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow)
irinavstar@gmail.com

SHORT — AND LONG-TERM EFFECTS OF SANCTIONS: EVIDENCE FROM IRAN AND YUGOSLAVIA

Abstract. The article discusses international experience of applying sanctions against individual countries and possibilities of using it to assess Russia's economic prospects. Based on literature, we distinguish two main classifications of sanctions: based on restrictions (trade, financial and personal) and scale ("smart" and general). Analyzed in the article, the cases of sanctions against Iran and Yugoslavia demonstrate that financial and trade restrictions have both short-term and long-term negative consequences. In the short term, severance of trade ties and deprivation of access to financial markets lead to an acute crisis, a decrease in household incomes and high inflation. In the medium term, however, the economy is able to adapt to new conditions, as a result of which limited recovery growth is possible. However, in the long term, even if sanctions are lifted, economic development will be hindered by the inertia of the restructuring of economic ties, accumulated economic backwardness, damage to the institutions caused by the desire to circumvent the restrictions imposed, as well as low investment appeal because of the risks of new sanctions. The current sanctions imposed on Russia are structurally closer to the "general" sanctions against Iran and Yugoslavia than to the Russian sanctions in 2014. Thus, it is fair to assume that the Russian economy can go through a full "sanctions cycle": a deep economic crisis, medium-term partial adaptation, and accumulation of long-term consequences of lag. All of the above can have a negative impact on post-sanctions development.

Ключевые слова: *санкции, торговые ограничения, экономическое развитие, Иран, Югославия, российская экономика.*
JEL: F51, H12, N44.

REFERENCES

Adamovich S. (1997). The revival of Yugoslav foreign trade after the suspension of sanctions // *International Journal of Politics, Culture and Society*. Vol. 11, No. 2. Pp. 301–324.

Afesorgbor S. K., Mahadevan R. (2016). The Impact of Economic Sanctions on Income Inequality of Target States // *World Development*. 2016. Vol. 83. Pp. 1–11.

Ahn D. P., Ludema R. D. (2020). The sword and the shield: The economics of targeted sanctions // *European Economic Review*. Vol. 130. Issue C : 103587.

Allen S. H., Lektzian D. J. (2013). Economic sanctions: A blunt instrument? // *Journal of Peace Research*. Vol. 50. No. 1. Pp. 121-135.

Andreas P. (2017). Criminalizing consequences of sanctions: Embargo busting and its legacy // *Transnational Financial Crime.* — London: Routledge. Pp. 465–490.

Caruso R. (2003). The impact of international economic sanctions on trade: An empirical analysis // *Peace economics, peace science and public policy*. 2003. Vol. 9. No. 2. Pp. 1–34.

Crozet M., Hinz J. (2016). *Collateral Damage: The impact of the Russia sanctions on sanctioning countries' exports.* — Paris: Centre d'études prospectives et d'informations internationales.

*Dashti-Gibson J., Davis P., Radcliff B. (*1997). On the Determinants of the Success of Economic Sanctions: An Empirical Analysis // *American Journal of Political Science*. Vol. 41. No. 2. Pp. 608-618.

Delevic M. (1998). Economic sanctions as a foreign policy tool: The case of Yugoslavia // *The International Journal of Peace Studies*. Vol. 3. No. 1. Pp. 1-94.

Dizaji S. F. (2021). The impact of sanctions on the banking system: new evidence from Iran // *Research Handbook on Economic Sanctions*. — Edward Elgar Publishing. Pp. 330-350.

Dizaji S. F., Van Bergeijk P. A. G. (2013). Potential early phase success and ultimate failure of economic sanctions: A VAR approach with an application to Iran // *Journal of Peace Research*. Vol. 50. No. 6. Pp. 721-736.

Early B. R. (2012). Alliances and trade with sanctioned states: A study of US economic sanctions, 1950–2000 // *Journal of Conflict Resolution*. Vol. 56. No. 3. Pp. 547-572.

Early B., Peksen D. (2019). Searching in the shadows: The impact of economic sanctions on informal economies // *Political Research Quarterly*. Vol. 72. No. 4. Pp. 821-834.

Estrin S. (1991). Yugoslavia: The case of self-managing market socialism // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 5. No. 4. Pp. 187-194.

Farzanegan M. R., Fischer S. (2021). Lifting of international sanctions and the shadow economy in Iran—a view from outer space // *Remote Sensing*. Vol. 13. No. 22. Pp. 4620.

Fayazmanesh S. (2008). *The United States and Iran: sanctions, wars and the policy of dual containment*. — London: Routledge.

Felbermayr G., Morgan G.T., Syropoulos C., Yotov Y. (2021). Understanding economic sanctions: Interdisciplinary perspectives on theory and evidence // *European Economic Review*. Vol. 135. Issue C: 103720.

Felbermayr G., Syropoulos C., Yalcin E.,Yotov Y. (2019). On the Effects of Sanctions on Trade and Welfare: New Evidence Based on Structural Gravity and a New Database // *CESifo Working Paper*. No. 7728.

Flaherty D. (1982). Economic reform and foreign trade in Yugoslavia // *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 6. No. 2. Pp. 105-143.

Galtung J. (1967). On the effects of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia // *World politics*. Vol. 19. No. 3. Pp. 378-416.

Garfield R. (2002). Economic sanctions, humanitarianism, and conflict after the Cold War // *Social Justice*. Vol. 29. No. 3. Pp. 94-107.

Ghodsi M., Karamelikli H. (2022). The impact of sanctions imposed by the European Union against Iran on their bilateral trade: General versus targeted sanctions // *World Trade Review*. Vol. 21. No. 1. Pp. 33-58.

Golikova V., Kuznetsov B. (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // *Post-Soviet Affairs*. Vol. 33. No. 1. Pp. 49-62.

Gordon J. (2016). Economic sanctions as 'negative development': The case of Cuba // *Journal of International Development*. Vol. 28. No. 4. Pp. 473-484.

Gurvich E., Prilepskiy I. (2015). The impact of financial sanctions on the Russian economy // *Russian Journal of Economics*. Vol. 1. No. 4. Pp. 359-385.

Ianchovichina E., Devarajan S., Lakatos C. (2016). Lifting economic sanctions on Iran: global effects and strategic responses // *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 7549.

Kaempfer W. H., Lowenberg A. D. (2007). The political economy of economic sanctions // *Handbook of defense economics.* — Amsterdam: Elsevier. Pp. 867-911.

Katzman K. (2013). *Iran Sanctions.* — Washington, DC: Congressional Research Service.

Kelishomi A. M., Nisticò R. (2022). Employment effects of economic sanctions in Iran // *World Development*. Vol. 151. P. 105760.

Klinova M. V., Sidorova E. A. (2019). Economic sanctions of the West against Russia: development of the situation // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 30. No. 3. Pp. 355-364.

Kokabisaghi F., MillerA.C., Bashar F.R., Salesi M. et al. (2019). Impact of United States political sanctions on international collaborations and research in Iran // *BMJ Global Health*. Vol. 4. No. 5. P. e001692.

Korhonen I. (2019). Sanctions and Counter-Sanctions-What Are their Economic Effects in Russia and Elsewhere? // *Journal of the New Economic Association*. Vol. 43. No. 3. Pp. 184-190.

Knobel' A., Loshchenkova A. (2020). Sanktsii i ikh posledstviya [Sanctions and their consequences]. *Ekonomicheskaya politika Rossii. Turbulentnoe desyatiletie 2008–2018.* [Economic policy of Russia. Turbulent decade 2008–2018]. — Moscow: Gaidar Institute Press. Pp. 176–197. (In Russ.).

Kumar R., Lamb W. B., Wokutch R. E. (2002). The end of South African sanctions, institutional ownership, and the stock price performance of boycotted firms: Evidence on the impact of social/ethical investing // *Business & Society*. Vol. 41. No. 2. Pp. 133-165.

Neuenkirch M., Neumeier F. (2015). The impact of UN and US economic sanctions on GDP growth // *European Journal of Political Economy*. Vol. 40. Pp. 110-125.

Neuenkirch M., Neumeier F. (2016). The impact of US sanctions on poverty // *Journal of Development Economics*. Vol. 121. Pp. 110-119.

Palairet M. (2001). The Economic Consequences of Slobodan Milošević // *Europe-Asia Studies*. Vol. 53. No. 6. Pp. 903-919.

Portansky A. (2014). Sanctions Pushing to Decline? // *Russia in Global Affairs*. Vol. 12. No. 3. Pp. 76-85.

Rutland P. (2014). The impact of sanctions on Russia // *Russian Analytical Digest*. Vol. 157. No. 1. Pp. 1-8.

Shida Y. (2020). Russian business under economic sanctions: is there evidence of regional heterogeneity? // *Post-Communist Economies*. Vol. 32. No. 4. Pp. 447-467.

*Shin G., Choi S. W., Luo S. (*2016). Do economic sanctions impair target economies? // *International Political Science Review*. Vol. 37. No. 4. Pp. 485-499.

Shirov A. A., Yantovskii A. A., Potapenko V. V. (2015). Evaluation of the potential effect of sanctions on the economic development of Russia and the European Union // *Studies on Russian Economic Development*. Vol. 26. No. 4. Pp. 317-326.

Smeets M. (2018). *Can economic sanctions be effective?* — Geneve: WTO Staff Working Paper.

Torbat A. E. (2005). Impacts of the US trade and financial sanctions on Iran // *World Economy*. Vol. 28. No. 3. Pp. 407-434.

Ulyukaev A. V., Mau V. A. (2015). Ot ekonomicheskogo krizisa k ekonomicheskomu rostu, ili Kak ne dat' krizisu prevratit'sya v stagnatsiyu [From Economic Crisis to Economic Growth, or how to Prevent the Crisis from Turning into Stagnation] // *Voprosy ekonomiki*. No. 4. Pp. 5-19. (In Russ.).

Uvalic M. (2011). *Insights from a Transition Economy: The Case of Serbia.* — Deli: IEG Distinguished Lecture.

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

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

Е.А. Минаева
студентка, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА В ГЕРМАНСКОЙ И РОССИЙСКОЙ ПОЛИТЭКОНОМИИ

Аннотация. Статья приурочена к столетию возникновения гипотезы Н.Д. Кондратьева о больших циклах конъюнктуры и рассматривает концепцию Кондратьева в контексте формирования политэкономии мирового хозяйства как особого научного направления. Главное внимание уделено вкладу в новую область исследования политэкономов германской исторической школы и теоретиков социал-демократического направления. Впервые в литературе отмечен вклад в становление концепции мирового хозяйства российских политэкономов А.И. Чупрова, А.А. Исаева, И.М. Кулишера. Подчеркнуто, что гипотеза Кондратьева была не только прорывом в теории экономической динамики, но и обоснованием нового подхода к анализу мирового хозяйства, развивающемуся и в настоящее время.

Ключевые слова: *мировое хозяйство, морской транспорт, германская историческая школа в политэкономии, социал-демократия, большие циклы конъюнктуры, глобализация.*
JEL: B14, B15, B17, B20, B31, F00, F44.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_99_117.

Введение

Ровно столетие назад Николай Кондратьев впервые выступил с гипотезой о двух главных типах циклических колебаний в экономике: малом промышленно-капиталистическом цикле, обнимающем обычно период в 8-11 лет, и примерно полувековом большом конъюнктурном цикле. Гипотеза больших циклов была выдвинута в заключительной главе монографии Кондратьева «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (Вологда, 1922). А во введении Кондратьев отметил растущий интерес к проблемам экономической динамики, перечислив, с одной стороны, теоретиков, много сделавших для разграничения статической и динамической точек зрения, с другой стороны, обосновавших «некоторые общие положения теории экономической динамики». Примечательно, что первый список почти совпадает с перечнем основателей современной неоклассической «ортодоксии» — Курно, Джевонс, Вальрас, Парето, Кларк, Маршалл, Шумпетер[1]. Второй же список содержит имена, не упоминаемые в современных учебниках микро- и макроэкономики и не часто упоминаемые в курсах истории экономических учений: Жюгляр, Туган-Барановский, Шпитгоф, Поле, Эйленбург, Лескюр, Афталион, Бунятян, Митчелл [*Кондратьев*, 2002. С. 44].

[1] Исключением из ортодоксии является Й. Шумпетер, поэтому мы используем характеристику «почти».

Перечни Кондратьева отразили своеобразие траектории экономической мысли после 1870-х гг. Формировавшаяся неоклассическая ортодоксия (в России тогда называемая «математическим направлением» в политэкономии, а во Франции — «псевдовозрождением классической школы» [*Жид*, *Рист*, 1918. С. 303]), разграничив статику и динамику, сосредоточилась, главным образом, на абстрактном теоретизировании в рамках сравнительной статики. Проблемы же динамики и конъюнктуры изучались в рамках направлений, в наше время объединяемых термином «гетеродоксальные», — от довольно разнородной французской мысли и германской социал-демократии до американского институционализма. Начало разработке специальной теории конъюнктуры положили русский марксист-ревизионист Туган-Барановский и представители «новейшей», или «юной», немецкой исторической школы [*Schumpeter*, 1954. P. 784] Зомбарт и Шпитгоф. Но от «гетеродоксии» исходили импульсы изучения не только конъюнктуры, но и мирового хозяйства. Кондратьев, отметивший в биографическом очерке о своём учителе Туган-Барановском, что тот выступил в качестве теоретика в период, когда «Россия вплеталась тесными нитями в сеть мирового хозяйства» [*Кондратьев*, 1923. С. 35], в своём анализе ритмичности конъюнктур рассматривал «мировое хозяйство» как данность. Однако для тогдашней экономической мысли это было вовсе не очевидно. В английской и французской экономической литературе того времени термин «мировое хозяйство» ещё почти не употреблялся, а в германской политэкономии, где он широко распространился и даже был закреплён в названии систематического учебного курса в Кильском университете, не было достигнуто единства ни в содержании термина, ни в оценке его реалистичности.

Российская политэкономия должна быть отмечена особо. Первая русская монография «Мировое хозяйство» (1910) вышла из-под пера профессора А.А. Исаева, одного из самых плодовитых русских экономистов, и дополняла его университетский учебник «Начала политической экономии» (7 изданий в 1894-1908 гг.), выстроенный на основе категорий классической школы в традициях русского политэкономического эклектизма. Но наибольшее внимание проблематике мирового хозяйства уделили большевики с их учением об империализме и верой в «мировую революцию», начиная с книги Н.И. Бухарина «Мировое хозяйство и империализм» (1915). Ко времени провозглашения СССР в Советской России вышло уже около десятка книг, посвящённых мировому хозяйству, включая статистический сборник «Мировое хозяйство за время с 1913 по 1921 г.» под редакцией С.А. Фалькнера, В.Г. Громана и А.А. Кауфмана. Вокруг характеристики состояния и перспектив «мирового хозяйства» сразу же развернулись дебаты, прямо затрагивавшие и циклическую концепцию Кондратьева. С новой силой полемика разгорелась после знаменитого доклада Кондратьева «Большие циклы конъюнктуры» с подробным эмпирическим и теоретическим обоснованием длинноволновой гипотезы.

Далее мы покажем, как современные споры об истоках и хронологических рамках глобализации перекликаются с дискуссиями столетней и более давности о формировании мирового хозяйства, что придаёт последним особый историко-научный интерес.

Постановка германской исторической школой вопроса о мировом хозяйстве

В немецкоязычной экономической литературе понятие «мировое хозяйство» впервые появилось в третьем из обозрений всемирной торговли, которые с 1870 г. выпускал австрийский статистик, профессор Венского университета Ф.К. фон Нойман-Шпалларт (1837–1888 гг.). В обозрении за 1880 г. учёный отметил, что со второй половины XIX в. прослеживаются стремительный рост «мирового хозяйства» как «высшего организма», по своей природе выходящего далеко за рамки политических границ государств [*Neumann-*

Spallart, 1881. S. 3]. По мнению Ноймана-Шпалларта, формирование мирового хозяйства было весьма благоприятно для ранее обособленных народных хозяйств и вызвало «поистине удивительный переворот во всей производительности человечества» [*Neumann-Spallart*, 1881. S. 7].

Вопросы о соотношении категорий «мировое хозяйство» и «всемирная торговля», а также о соотношении мирового хозяйства с национальными хозяйствами, привлекали особое внимание политэкономов германской исторической школы, уделявшей особое внимание историческим корням и процессам образования национальных рынков. Глава германской исторической школы в политэкономии Г. Шмоллер (1838-1917) в своих «Основаниях общей науки о народном хозяйстве» (1900) определил мировое хозяйство как сумму народных хозяйств, торговая взаимозависимость которых усиливается. Одновременно историк торговли и банковского дела Р. Эренберг (1857-1921) в своей книге «Торговая политика» (1900) подчеркнул, что формирование мирового хозяйства означает не просто расширение международного товарообмена, но прежде всего углубление международного разделения труда, которое, в конце концов, сделает «из всего земного шара одну производственную территорию» (цит по: [*Капелюш*, 1927. С. 208]).

Такую постановку вопроса счёл преждевременной профессор политэкономии Лейпцигского университета К. Бюхер (1847-1930), внёсший наибольший вклад в разработку германской исторической школой концепции ступеней развития хозяйства. Историко-стадиальная схема Бюхера была основана на принятии в качестве критерия периодизации длительности пути, проходимого продуктом от его непосредственного производителя до конечного потребителя. Соответственно на материале Западной Европы Бюхер показал основные стадии: 1) замкнутого домашнего (по существу, натурального) хозяйства; 2) городского ремесленного хозяйства, когда товар производится на заказ непосредственного потребителя; 3) народного хозяйства, в котором производство ориентировано на обмен товаров на более или менее отдалённых рынках. Но в рамках стадии народного хозяйства Бюхер выделил ещё три отдельных периода развития :1) меркантилистской политики национального строительства «сплочённых экономических единиц»; 2) перехода в рамках этих единиц к углублению международной специализации на основе свободной конкуренции и усиления взаимозависимости существующих рядом промышленных и земледельческих стран; 3) поворота в конце XIX в. крупных стран континентальной Европы к «неомеркантилизму» с повышенной ролью финансовых учреждений. В то же время лейпцигский профессор отвергал постановку вопроса о новой ступени развития хозяйства, которая могла бы быть противопоставлена трём прежним ступеням «под названием мирового хозяйства» [*Бюхер*, 1918. С. 95].

Скептицизм Бюхера не разделяли другие представители германской исторической школы в политэкономии, от которой как относительно самостоятельное обособилось социально-правовое направление германской экономической мысли. Именно из этого направления вышел Бернхард Гармс (1876-1939), автор первого специального систематического трактата о мировом хозяйстве [*Harms*, 1912]. Гармс добился того, чтобы созданное в 1911 г. в Кильском Институте теории государства «отделение морских сообщений и мирового хозяйства» было в 1914 г. преобразовано в самостоятельный Институт мирового хозяйства, где Гармс стал директором. А в 1915 г. Гармс основал и стал редактировать журнал «Архив мирового хозяйства».

С одной стороны, закономерно, что Институт мирового хозяйства возник именно в портовом, судостроительном и сталепромышленном Киле на основе изучения, прежде всего, экономической роли морского транспорта. Для перерастания индустриального экономического рынка объединенной Германии в настоящий вызов гегемонии Великобритании как «владычицы морей» и ещё недавней «мастерской мира» исключительное значение имели стремительный рост германского торгового флота и прорытие через

полуостров Ютландию (в 1887-1895 гг.) Кильского канала от лучшей гавани Балтийского моря до устья Эльбы на Северном море. С другой стороны, в соответствии с социально-правовым направлением Б. Гармс в политэкономии под «мировым хозяйством» подразумевал в первую очередь юридически оформленные международные экономические отношения, вытекающие из обусловленного географическими различиями странового разделения труда и из различия ступеней развития отдельных национальных хозяйств. В центр внимания были поставлены двусторонние торговые договоры и международные конвенции — железнодорожные, морские, тарифные, почтовые, транзитные, о защите товарных знаков, монетные и пр.

К главным регулирующим принципам мирового хозяйства Гармс относил: политически ограниченную территорию; развитие средств сообщения; свободу сношений между отдельными хозяйствами; содействие от национальных государств.

Возникновение анализа мирового хозяйства в российской университетской политэкономии

Российские политэкономы, испытавшие значительное воздействие германской исторической школы, как правило, были сосредоточены на выяснении своеобразия хозяйственного строя страны сравнительно с Западом. А также на изучении перспектив «догоняющего» приближения к экономическому уровню передовых стран по ступеням развития (или минуя какие-то ступени!). Исследования зарубежного экономического опыта как такового активизировались в последнем десятилетии XIX в. Это было связано с проводимым министром финансов С.Ю. Витте курсом на индустриализацию и широкое привлечение для неё иностранных капиталов, а также с дебатами между легальными народниками и претенциозными «неомарксистами»[2] (вскоре распавшимися на «легальных» марксистов и революционных социал-демократов) о стадиальном соответствии русского промышленного развития западноевропейскому [*Миклашевский,* 1904. С.167-175]. В 1893 г. Витте откомандировал на Запад профессора И.И. Янжула и инженера С.И. Гулишамбарова для выяснения роли американских трестов, положения нефти на всемирном рынке и состояния обрабатывающей промышленности в западных государствах. И примерно тогда же на ожесточённом полемическом «турнире» против «народников» Туган-Барановский отстаивал свою «неомарксистскую» теорию воспроизводства, опираясь на исследование мировых периодических промышленных кризисов, орбита которых в течение XIX в. расширилась от Англии до всего мира.

Однако следует упомянуть о более раннем, но забытом исследовании профессора политэкономии Московского университета А.И. Чупрова (1842-1908) «О характере и причинах современного промышленного кризиса в Западной Европе» (1889). В этой работе, вероятно, впервые в русской научной литературе появился термин «научно-технический прогресс» [*Чупров*, 1910. С. 113]. Чупров анализировал причины хронического застоя в европейской промышленности, связанные с длительной дефляцией, и находил их в «сцеплении» научно-технического прогресса и «разнузданной» кредитной и биржевой спекуляции, особенно в железнодорожном строительстве и кораблестроении. Хотя Чупров не разработал теории кризисов, он дал замечательную систематизацию факторов, которые, с одной стороны, обусловили экономические потрясения из-за избытка производства и сжатия потребления, а с другой стороны, свидетельствовали о сформировавшемся мировом хозяйстве:

---

[2] Эта характеристика применительно к сторонникам капиталистического развития тогдашней России использовалась достаточно широко, о чём свидетельствует, например, А. Миклашевский [*Миклашевский*, 1904].

- удешевление транспортировки грузов благодаря совокупности технических усовершенствований, океаническому и рельсовому паровому транспорту;
- выравнивание благодаря железным дорогам положения промышленных округов, отдалённых от морей и крупных рек, с прибрежными районами;
- перемещение обрабатывающей промышленности в районы изобильного сырья;
- вовлечение в мировую торговлю отдалённых территорий с очень благоприятными условиями для зерновой, мясопродуктовой и плодовой специализации;
- снижение издержек хранения сырья и запасов готовой продукции благодаря возможностям оперативной договорённости по телеграфу и телефону;
- установление благодаря прогрессу средств транспорта и связи более прямых связей между производителями и потребителями. [*Чупров*, 1910. С. 109-112].

Первый в российской политэкономии трактат «Мировое хозяйство» (1910) был написан профессором Демидовского лицея в Ярославле А.А. Исаевым (1851-1919), убеждённым, что мировое хозяйство стало долговременной реальностью. И как историческая стадия экономического быта, и как сфера международных хозяйственных отношений, охватывающих специализацию и соперничество на мировом рынке, трудовую и колониальную миграцию и стремительное возрастание экспорта капитала в различных формах (в том числе из сравнительно отсталых и небогатых стран — России, Австро-Венгрии, Италии и даже Чили). «Общим законом» мирового хозяйства Исаев считал рост международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности, особенно машиностроения, отмечая одновременно растущую зависимость западноевропейских стран от импорта сырья.

Начало XX в. было эпохой, когда достигла максимума доля передовых стран в мировом промышленном производстве, и переработка собственных железных руд на собственном минеральном топливе считалась решающим фактором национального экономического процветания. Исаев разделял это мнение, однако не исключал шансов «многостороннего развития» и для культурных стран, не имеющих в достаточном количестве минеральных «главных устоев современной промышленности» [*Исаев*, 1910. С. 290]. Заслугой русского экономиста можно считать постановку отдельного вопроса о «великих» и «малых» народных хозяйствах в мировом хозяйстве, а также указание на перспективность узкоспециализированной обрабатывающей промышленности и туризма для экономического роста культурных стран — не только малых (как-то: Швейцария, скандинавские государства), но и более крупных, как Италия. «К концу XX в., —предсказывал Исаев, — рост благосостояния и любознательности значительно увеличит число людей, которые будут иметь досуг и имущественные средства, дабы ежегодно проводить несколько времени вдали от постоянного местожительства. А это вызовет спрос на гораздо большую массу труда в тех отраслях, которые работают специально для путешественников»; «Своеобразные особенности территории народа и памятники его исторической жизни являются с этой точки зрения фондом, который может пополнять пробелы его естественных богатств» [*Исаев*, 1910. С. 291–292].

Если процитированное место может служить интересным примером удачного долгосрочного прогноза, то положительная оценка Исаевым западного империализма может шокировать современного читателя. Хотя Исаев не отрицал многовековых насилий западных колонизаторов над туземцами, он оправдывал европейскую империалистическую экспансию культуртрегерской миссией. Но это ещё не всё. Русский политэконом считал, что последние войны внутри западного мира — франко-прусская (1870-1871) и испано-американская (1898) — были благотворны не только для победителей, но и для побеждённых, у которых после военных поражений началось экономическое обновление. Полагая военный триумф Германии решающим для подъёма ведущих отраслей её промышленности на технический уровень, ставший образцовым для всего мира, Исаев явно не ощущал уже близких опустошительных последствий столкновения германского милитаризма с британским империализмом и мировой войны с последующей дезинтеграцией мирового хозяйства.

Прямой последователь германской исторической школы в российской политэкономии И.М. Кулишер (1878-1933) в своих «Лекциях по истории экономического быта Западной Европы» (1913) тему милитаристской составляющей мирового хозяйства, в противоположность Исаеву, обошёл. В противоположность же Бюхеру, Кулишер предлагал считать эпохой именно мирового хозяйства период с конца XVIII в., когда под воздействием британского промышленного переворота и Французской революции «исчезают те институты, которые стесняли развитие хозяйственной жизни»: исключительные привилегии, цеховая система и регламентация производства и сбыта, отдельные монополии, запрещение привоза и вывоза и пр. Институциональные изменения, ознаменовавшие переход от стадии народного хозяйства к стадии мирового хозяйства, Кулишер рассматривал в комплексе с изменениями технологическими. Сменившее мануфактуру машинное крупное фабричное производство ориентировалось на мировой рынок; железные дороги, заокеанское пароходство и телеграф соединяли уже не отдельные части внутри страны, как каналы, шоссе и национальные почты, а целые государства и части света.

Кулишер первым поставил вопрос об этапах развития мирового хозяйства, и здесь снова выдвинул на первый план институциональные изменения, на этот раз связанные с распространением новых типов учреждений, пришедших на смену неограниченному индивидуализму laissez faire. Фабричная инспекция, синдикаты и тресты, профсоюзы и кооперативы, палаты соглашения и т.д. обозначили новый этап мирового хозяйства в последней трети XIX века [*Кулишер*, 2004. Т. II. С. 458]. Этот этап включил и новый протекционизм, не отменивший, однако, тенденцию к расширению мирохозяйственных связей.

В очерченной Кулишером последней трети XIX в. в немецком языке стало входить в обиход понятие «тяжёлая промышленность», отразившее опережающий рост отраслей, наиболее подверженных концентрации производства и капитала и непосредственно связанных с мировым значением парового транспорта. Но и паровой транспорт, и тяжёлая промышленность оказались связаны и с «новым империализмом» — стремлением передовых индустриальных держав к захватническому расширению своих территориальных владений; преимущественно в других частях света; почти полным колониальным и полуколониальным разделом Африки, Азии и Океании; войнами, создающими повышенный спрос (пушки, оружие вообще, порох и т. д.) на продукцию металлургии и машиностроения, добычу минерального топлива и т.д. [*Водовозов*, 1905. С. 827]. Центральное место во внеуниверситетской политэкономии социал-демократов, «ортодоксией» которых стало учение К. Маркса о классовой борьбе и «законе движения капиталистического способа производства» к всемирной пролетарской революции, занял вопрос о связи опережающего развития тяжёлой промышленности и новых форм концентрации капитала с западным империализмом.

Социал-демократические и коммунистические концепции мирового хозяйства[3]

Маркс и Энгельс провозгласили ещё в «Коммунистическом манифесте» (1848) образование всемирного рынка исторической миссией буржуазии, (которую «потребность в постоянно увеличивающемся сбыте продуктов гонит по всему земному шару», а «эпиде-

[3] Социал-демократов принято выделять в особое направление (см., например, отечественное издание Всемирной истории экономической мысли, гл. 24: https://lib.sale/uchebnik-politicheskaya-ekonomiya/germanskie-sotsial-demokratyi-51067.html. Дата обращения 5.07.2022). Особенностью этого направления была уверенность в том, что социалистический строй явится неизбежным следствием процесса капиталистического обобществления вследствие бурного роста промышленной техники и финансового капитала. Все социал-демократы думали именно так, различаясь лишь в оценках близости и резкости перехода к социализму, количества стадий позднего капитализма, отношением к диктатуре пролетариата и «зрелости» конкретных стран (особенно России) для перехода и пр.

мии перепроизводства» — проявлением неспособности этого класса справиться с вызванными им самим колоссальными производительными силами, которым тесно в оболочке частнособственнических отношений [*Маркс, Энгельс*, 1955. С. 497, 499]. Десятилетие спустя Маркс и Энгельс тщетно надеялись, что очередной мировой кризис, перекинувшийся из США в Европу, «подогреет» массы к пролетарской революции. Одновременно Маркс составил план своего фундаментального политэкономического исследования капиталистического способа производства. Оно должно было начинаться с книги I «О капитале» (вплоть до акционерного капитала) и завершаться книгой VI «Мировой рынок», причём в книге о мировом рынке Маркс предполагал проанализировать и кризисы. В конце 1858 г. он писал соратнику, что «действительная задача буржуазного общества состоит в создании мирового рынка и производства, покоящегося на базисе этого рынка. Поскольку земля кругла, то, по-видимому, с колонизацией Калифорнии и Австралии и открытием дверей Китая и Японии процесс этот завершен» [*Маркс, Энгельс*, 1962. С. 295].

Дальнейшая работа Маркса только над одной «книгой I» его первоначального плана вылилась в 3 тома «Капитала» (и два из них незавершённые), многократно превысившие по листажу первоначально намечавшийся для всех шести книг объём. Причём третий том «Капитала» был опубликован Энгельсом в последнем десятилетии XIX в., когда перед социал-демократией уже встала задача политэкономического объяснения империализма в новом значении этого слова и в связи с новым техническим переворотом в крупной промышленности, революционизировавший в последней трети XIX в. энергетику и транспорт. Энгельс писал в примечаниях к третьему тому «Капитала»: «Колоссальный рост средств сообщения — океанические пароходы, железные дороги, электрический телеграф, Суэцкий канал — впервые создал действительно мировой рынок» [*Маркс, Энгельс*, 1962. С. 32].

Первым из социал-демократов специальное исследование последствий новой технологической революции для мирового и народных хозяйств предпринял выпускник Берлинского университета М. Шиппель (1859-1928), учившийся политэкономии у «катедер-социалистов» исторической школы. Особое значение он придавал железнодорожным рельсам, производимым из дешёвой литой стали, получаемой благодаря конвертерной выплавке; компаунд-машине, вдвое снизившей расход топлива на океанском пароходстве; применению электричества, которое «теперь может быть собрано в любом количестве и продано», и кабельной телеграфии [*Шиппель*, 1898. С. 5]. Прогресс водного и рельсового парового транспорта позволил резко снизить фрахты на заокеанскую доставку пшеницы, мяса, кофе, табака, хлопка, шерсти и т.д.; а прогресс промышленности — цены на домашние лампы, красочные ткани и т.д. В результате «весь мир» превратился для потребителя в «ближайший запасной магазин всех нужных ему товаров», а для производителя — в такой же «ближайший рынок для сбыта его произведений». Однако социальная сфера «печально влачится» за материальной жизнью, какой её сделали железные дороги, пароходы и телеграфы [*Шиппель*, 1898. С. 11, 12].

В начале XX столетия развитие марксистской концепции неразрешимого противоречия между капиталистическими производительными силами и производственными отношениями привело к созданию Р. Гильфердингом (1877-1941) теории финансового капитала. Его трактат «Финансовый капитал»(1910) был признан лидерами германских и австрийских социал-демократов К. Каутским и Б. Бауэром прямым продолжением («4-м томом») «Капитала» К. Маркса применительно к новой фазе развития капитализма, на которой сложилась система регулярного кредитования крупнейшими банками долгосрочных капиталовложений в крупную концентрированную промышленность, а новый протекционизм (с охранительными пошлинами для этой промышленности) стимулировал усиленное развитие экспорта капитала — вывоза стоимости, предназначенной производить за границей прибавочную стоимость.

В теории финансового капитала мировое хозяйство представало как мировая система извлечения прибавочной стоимости, монополизированной (картелированной,

синдицированной и трестированной) промышленностью передовых держав, сращенной с крупнейшими банками и стремящейся к прочному контролю над зонами с наиболее высокой нормой прибыли. Это стремление выразилось в вертикальном комбинировании предприятий добывающей и обрабатывающей промышленности; в юридической монополии на патенты и в монополии на средства транспорта; в захвате собственности на природные сырьевые ресурсы; в экспроприации туземного населения и эксплуатации его рабочей силы; в опоре на национальные политические ресурсы западных государств для закрепления на рынках отсталых стран.

Р. Гильфердинг разрабатывал теорию финансового капитала в эпоху, когда доля четырёх крупнейших западных держав — США, Великобритании, Германии и Франции — превысила половину в мировом объёме промышленного производства. Причём США и Германская империя не только достигли более высоких темпов роста промышленных отраслей, особенно новых (нефтяная (США), анилино-красочная (Германия), электротехническая и др.), но и гораздо дальше продвинулись в новых организационных формах крупной промышленности (картели, синдикаты, тресты, концерны) сравнительно с прежними лидерами Англией и Францией.

Гильфердинг проанализировал различие между старыми и новыми лидерами в формах экспорта капитала и одновременно переплетение этих форм. Англия и Франция, с замедлившимся промышленным развитием, но с более крупными богатствами в виде накопленных капиталов, выступали преимущественно как экспортёры ссудного капитала, предоставлявшие большинство займов правительствам отсталых стран; США и Германия как экспортёры производительного основного капитала одновременно прибегали к импорту активов преимущественно для оборотного капитала в собственной промышленности. Так, США, будучи крупномасштабным экспортёром производительного капитала в Южную Америку, в то же время импортировали акционерный капитал из Англии, Франции, Голландии [*Гильфердинг*, 1922. С. 385].

Отмечая, что «представительство финансового капитала» превратилось в «важнейшую функцию дипломатии» [*Гильфердинг*, 1922. С. 393], Гильфердинг показал дополнение экспортом ссудного капитала экспорта производительного капитала в обеспечении рынков для переросшей национальные границы монополизированной крупной промышленности. Мигрирующий в отсталые страны капитал обращается к тем отраслям производства, которым обеспечен сбыт на мировом рынке; отсюда новая колониальная политика: не столько изобретение новых предметов потребления, сколько захват сырьевых ресурсов для расширяющихся промышленных отраслей метрополий. Одновременно крупнейшие западные банки, предоставляя займы для отсталых стран, добиваются от них крупномасштабных заказов на вооружения и транспортные принадлежности, тем самым гарантируя покровительствуемым крупнопромышленным предприятиям сбыт продукции: ведь непосредственное потребление угля и железа населением незначительно в сравнении с потреблением этих ресурсов железнодорожным строительством, армией, флотом. Совместная заинтересованность с правительством метрополии в возрождении колониальной политики, в железнодорожной экспансии, милитаризме и «маринизме» была обусловлена не только стремлением финансового капитала к гарантиям сбыта и потребностью в достаточной массе дешёвого труда и «замирении» туземного населения, но и накапливавшимися противоречиями экономических интересов экспансионистских государств-метрополий. [*Гильфердинг*, 1922. С. 415-416].

Гильфердинг заключал своё исследование тем, что финансовый капитал — «это высшая ступень полноты экономической и политической власти, сосредоточенной в руках капиталистической олигархии», сформировавшиеся на новой стадии капитализма. «Новые средние слои» выступают как «голосующее стадо финансового капитала», поддерживающее империализм метрополий. Однако как марксист он утверждал, что эта стадия — пре-

дел антагонизма как между интересами капиталистической олигархии разных стран, так и между финансовым капиталом и рабочими массами, им эксплуатируемыми, «но им же и воззываемыми к борьбе», поэтому выходом мощного столкновения антагонистических интересов как между капиталистическими нациями, так и внутри них, должна стать диктатура пролетаритата [*Гильфердинг*,1922. С. 446].

Как и в случае с «Капиталом» Маркса, первым языком для переводного издания «Финансового капитала» Гильфердинга (1912) стал русский. И для российских социал-демократов концепция финансового капитала и вывод из неё о предельном обострении капиталистических антагонизмов, влекущем революционную смену диктатуры магнатов капитала диктатурой пролетариата, стали альфой и омегой в анализе проблем мирового хозяйства.

Трактат Гильфердинга перевёл большевик Иван Скворцов-Степанов (1870-1928). Он в течение нескольких предыдущих лет вместе с В. Базаровым (Рудневым) осуществил новый русский перевод трёх томов «Капитала» Маркса (1909-1909), а вместе с А. Богдановым (Малиновским) начал работу над фундаментальным «Курсом политической экономии» (том 1, 1910). Но, несмотря на многолетнюю дружбу, сотворчество и общую революционную деятельность с Богдановым и Базаровым, Скворцов-Степанов не поддержал их философскую «неортодоксальность», повлёкшую партийное «отлучение» этих лидеров «среднерусского марксизма» [*Гловели*, 2019. С. 11]. Примкнув к сгруппировавшемуся вокруг В. Ульянова-Ленина и газеты «Правда» партийному «ядру» большевиков, Скворцов-Степанов в редактируемом ленинцами журнале «Просвещение» (1913, № 9 и 10) выступил, опираясь на работы германских и австрийских социал-демократов, с первым в России «общетеоретическим истолкованием империализма».

Центральное внимание, как и Гильфердинг, Скворцов-Степанов уделил экспорту капитала, подчеркнув принципиальное стадиальное различие в уровнях экономического развития метрополий и колоний. Первые — страны крупной промышленности с высоким органическим строением капитала, с сильной буржуазией, подчинившей себе государство и общество. Последние — аграрные страны предкапиталистического и примитивно-капиталистического развития, с едва складывающейся мануфактурой и слабой туземной буржуазией, теснимой феодальными и полуфеодальными элементами. Цели экспорта капитала — втягивание в орбиту мирового рынка экономически отсталых стран с недавно ещё натуральным хозяйством. Способы достижения целей: переход таможенного управления к странам-кредиторам; подкуп госаппарата и реорганизация туземных армий для выполнения полицейских функций, обеспечивающих покорность местной дешёвой рабочей силы; ускоренная эксплуатация ресурсов растительного и минерального сырья (хлопковые плантации, каучуконосные леса, металлические руды, золотые и алмазные прииски); сооружение в колониях железных дорог и постройка гаваней и доков; гарантированные заказы для крупной картелированной промышленности метрополий на огнестрельное оружие, рельсы, вагоны, локомотивы. Всякую вновь захваченную страну финансовый капитал прежде всего опутывает, как щупальцами, железнодорожными линиями, которые должны или ускорить разложение её предкапиталистического, натурально-хозяйственного строя (дороги коммерческого назначения), или закрепить её подчинение и «замирение» (дороги стратегического назначения) [*Скворцов-Степанов*, 1931. С. 287].

Почти одновременно с очерком Скворцова-Степанова вышла первая книга члена РСДРП (тогда меньшевика, проживавшего в эмиграции во Франции) М. Павловича (псевдоним Михаила Вельтмана, 1871-1927) «Великие железнодорожные и морские пути будущего» (1913). Она раскрывала заинтересованность высококонцентрированной металлургической и топливной промышленности передовых западных стран, особенно Британской и Германской империй, в наращивании гонки сухопутных вооружений (милитаризм) и военно-морских флотов («маринизм»), а также в гигантских трансконтинентальных

железнодорожных проектах («три Б» (Берлин — Бизантиум — Багдад) в Евразии, «два К» (Кейптаун — Каир) в Африке и др.), поскольку всё это обеспечивало крупномасштабные заказы с гарантированными сверхприбылями [*Павлович*, 1925]. Хотя Павлович остановился и на захвате финансовым капиталом США зоны Панамского канала, центральное место он уделил империалистической «рельсовой политике» европейских великих держав, распростёршейся почти на весь Старый Свет и толкавшей его к мировой войне. В рецензии на книгу Павловича марксистский публицист А. Луначарский писал о мировых магистралях: «Эти гигантские персонажи нашей эпохи разыгрывают на мировой сцене хитросплетённую комедию, готовую ежеминутно обратиться в трагедию» [*Луначарский*, 1914. С. 121].

Трагедия мировой войны вскоре действительно разразилась. Для европейской, и в особенности — российской и германской — социал-демократии она стала ещё и трагедией раскола. Крайнее левое крыло во главе с В. Ульяновым-Лениным отреклось от прежних социал-демократических авторитетов (включая Гильфердинга), поддержавших в войне свои правительства. Ленин же возлагал особые надежды на войну, особенно в восточной Европе, как на «очень полезную для революции штуку» [*Ленин*, 1970. С. 155] — шанс для революционного «разрыва слабого звена» в мирохозяйственной цепи империализма.

Уже после начала мировой войны всё в том же журнале «Просвещение» молодой теоретик-ленинец Николай Бухарин (1888-1938) опубликовал цикл статей «Мировое хозяйство и империализм» (1915), посвящённых принявшему глобальный масштаб противоречию между процессами интернационализации и национализации капитала. С одной стороны — «великое переселение капиталов», международная миграция рабочей силы, образование интернациональных картелей, трестов, концернов. С другой стороны, «замыкание национальных тел» в «государственно-капиталистические тресты», связанность монопольных организаций с государством и его границами, обеспечение сверхприбылей за счет вращения винта охранительных пошлин. Финансовый капитал проникает во все поры мирового хозяйства, но при этом сталкиваются интересы национальных групп, и борьба за сферы дальнейшего вложения капитала всё чаще подкрепляется силой военного кулака. [*Бухарин*, 1923. С. 43, 87]. В 70-80-х гг. XIX в. великие державы устремились «взапуски» нахватать максимум рынков, с лихорадочными темпами заморских аннексий, что сопровождалось усилением неравномерности роста различных частей мирового хозяйства, провоцирующей новые противоречия и соблазны решать их силой оружия.

Обсуждая проблему империализма как «интегрального элемента финансового капитала» и как предпосылки международной социальной революции, Бухарин и его учитель сошлись на том, что мировая война стала следствием расширенного воспроизводства капиталистической конкуренции в мировых масштабах, нагнетающей усиленный антагонизм и одновременно толкающей массы к борьбе «за экспроприацию буржуазии». Бухарин полагал, что революция должна разбить национально-государственные границы в Европе, причём задача включения революционной России в будущую «общеевропейскую социалистическую систему» облегчается тем обстоятельством, что очень развитая крупная синдицированная индустрия России развилась на основе заграничных инвестиций и организационно связана через западноевропейские банки [*Бухарин*, 1994. С.168].

В. Ульянов-Ленин в предисловии для предполагаемого издания работы Бухарина отдельной брошюрой писал, что империализм, перейдя от относительно «мирной» формы 1871-1914 гг. вовлечения наций в водоворот мирового хозяйства к катастрофичной форме мировой войны, «должен лопнуть» [*Ленин*, 1969. С. 93-98]. Ожиданием «революции в России для пролетарской революции на Западе и одновременно с ней» были проникнуты тактика Ленина после Февральской революции 1917 г. и его брошюра весны 1917 г. «Империализм, как новейший этап капитализма» (в последующих изданиях — «Империализм, как высшая стадия капитализма»). К провозглашению курса на социалистическую революцию Ленин пришёл от своей концепции военного перерастания финансового капитала в «государ-

ственно-монополистический капитализм», который есть «полнейшая материальная подготовка социализма».

После победы партии большевиков в гражданской войне и образования Коминтерна ленинская доктрина империализма как «последней стадии» капитализма, за которой должен последовать всемирный переход к социализму, стала краеугольным камнем дальнейшего развития концепции мирового хозяйства уже в Советской России и СССР. В год смерти Ленина (1924) в Москве был создан Институт мирового хозяйства и мировой политики. Среди первых советских попыток концептуализации мирового хозяйства стоит отметить очерк рано умершего коммуниста Иосифа Иванова, который считался «первым советским американистом» и рассматривал США как новый индустриальный «сверхцентр» капиталистического накопления, приводящего вследствие господства «сверхконцентрации» к упадку целых промышленных районов по всему миру и к росту «избыточного» населения, что поведёт к «мировой катастрофе, небывалой в истории человечества» [*Иванов*, 1923. С. 50].

Уточнение германскими политэкономами хронологии мирового хозяйства и неопределённость его исторической перспективы

После мировой войны обращённая большевиками в «лагерь социализма» Россия была выключена из системы международных отношений, подвергнута интервенционной войне и блокаде. Дополнением отпадения западных окраин от России и крушения Германской и союзных ей Австро-Венгерской и Османской империй стало «национальное самоопределение» новых восточноевропейских государств-лимитрофов. Они поспешили усугубить возникшие разрывы между промышленными областями и их традиционными рынками протекционистскими таможенными барьерами. Для Германии поражение в войне обернулось усечением территории, потерей колоний, явным хозяйственным обнищанием, непосильным бременем чрезмерных репараций, навязанных державами-победительницами по принципу «проигравшие заплатят за всё». На образованную приснопамятным Версальским конгрессом Лигу Наций были возложены функции главным образом «экзекуционного аппарата против побеждённых» [*Богданов*, 1922. С. 126]. Границам между странами-победительницами и побеждёнными были приданы такие свойства, чтобы облегчить экономическое проникновение из первых во вторые — но отнюдь не обратно. Наконец, более всех выигравшие от войны США дали повод оценивать их хозяйство как пример приближения к автаркии. Решением своего Конгресса самодовольные янки отказались войти в инициированную их же президентом Вильсоном Лигу Наций. А введённый при следующем президенте протекционистский тариф Фордни — МакКамбера (1922) установил самые высокие ставки таможенного обложения в истории США.

С крушением монархии Гогенцоллернов были оставлены мечты «сделать второй Гамбург» из Киля, где богатейший промышленник имперской Германии Крупп основал судоверфь. Но зато принадлежавшее ранее Круппу великолепное здание было передано Кильскому Институту мирового хозяйства, получившему прекрасные помещения для архива, библиотеки, читального зала, аудиторий и кабинетов для научной работы. Б. Гармс сформировал в Институте научную «коалицию», с привлечением целого ряда социал-демократов, и расширил проблематику исследований [*Гольдштейн*, 1929. С. 260]. Под руководством Гармса было апробировано объединение внутри института теоретических исследований работы со сбором и обработкой разнообразной информации, включая изучение конъюнктуры на разных товарных рынках и в разных странах. Кильский Институт мирового хозяйства стал организационным образцом для Берлинского конъюнктурного института, созданного в 1925 г. при Германском статистическом управлении под руководством Э. Вагемана [*Крымская*, 2021. С. 173].

Б. Гармс и его последователи не отрицали кризиса, «дезорганизации» мирового хозяйства вследствие мировой войны, но полагали, что «резкий реакционный перерыв» после 1914 г. в конце концов не изменит тенденций к углублению международного разделения труда и расширению внешнеэкономических сношений государств [*Гармс*, 1923; *Леви*, 1924]. Вместе с тем Гармс поставил вопрос о долгосрочных структурных изменениях в мировом хозяйстве, понимая эти изменения двояко. С одной стороны, в смысле изменений отраслевой структуры, особенно связанных с замещением одних видов сырья другими (угля — нефтью, естественных волокнистых веществ — искусственными и т.д.). С другой стороны, в смысле географического перемещения ведущих центров мировой промышленности — в первую очередь, в связи с растущей ролью США [*Гармс*, 1923].

В полемике о природе и хронологических рамках мирового хозяйства, развернувшейся на страницах издаваемого Кильским Институтом мирового хозяйства и редактируемого Б. Гармсом «Архива мирового хозяйства» отразилось противостояние исторической школы, продолжавшей господствовать в германской политэкономии[4], с австрийским маржинализмом. Его главным проводником в Германии стал профессор Фрайбургского университета Роберт Лифман (1874-1941), автор известных исследований о картелях и трестах и понятия «фондовый капитализм», снискавший репутацию довольно путаного и излишне претенциозного теоретика [*Рубин*, 1927. С. 236-237]. Лифман сочетал фритредерские предпочтения и индивидуально-психологический метод венской школы предельной полезности с признанием того, что «тенденция к монополистическим объединениям предпринимателей охватила весь мир», устранив свободную конкуренцию картелированием и трестированием [*Лифман*, 1925. С. 42-43]. Но несмотря на эту очевидность, в своей статье «Теория мирохозяйственного выравнивания богатства» (1923) Лифман в духе абстрактного неоклассического теоретизирования ставил вопрос о тенденции к выравниванию предельных доходов между экономиками разных стран аналогично выравниванию предельных доходов частных хозяйств в народном хозяйстве при свободной конкуренции [*Liefmann*, 1923. S. 503]. Причём Лифман призывал различать выравнивание (Ausgleichung) доходов через мирохозяйственный обмен и уравнивание (Angleichung) через внутреннее развитие производительных сил [*Liefmann*, 1923. S. 506].

Характерно, что незападные страны (за исключением трёх упоминаний России в связи с её огромным предвоенным долгом Франции и послевоенной эмиграцией) присутствовали в концепции Р. Лифмана лишь в обобщённых категориях «отстающих и сдерживаемых стран» [*Liefmann*, 1923. S. 507]. К отстающим Лифман (не приводя конкретных примеров) отнёс страны, у которых низкий уровень богатства связан с отсутствием необходимых природных ресурсов либо с отставанием человеческого фактора производства. К сдерживаемым (здесь в качестве примера приведена лишь Ирландия) — страны, у которых земельные угодья и полезные ископаемые находятся в собственности иностранцев, которые ничего не делают для экономического развития. За констатацией экономического и политического господства Соединенных Штатов над формально независимыми центрально- и южноамериканскими республиками не последовало никакой конкретизации экономического положения самих этих республик [*Liefmann*, 1923].

---

[4] В связи с принципиально различающимися выводами в отношении экономической политики британскую «политэкономию» часто противопоставляют немецкой «исторической школе». Более корректно говорить о разных направлениях политэкономии. Стоит напомнить, что отправной пункт этой школы — «Национальная система политической экономии» Ф. Листа. Правда, Рошер, Гильдебранд, Шмоллер предпочитали употреблять термины Nationaleökonomie и Volkswirtschaftslehre, но, например, главный труд Книса — Die Politische Ökonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode. Таким образом, они отвергали классическую, или ортодоксальную политэкономию, но не считали её единственно возможной.

Что касается богатых стран, то Лифман ограничился лишь констатацией «тенденции к выравниванию богатства» благодаря росту менового оборота в Европе в предвоенные десятилетия. Богатство Италии, Швейцарии, скандинавских стран и особенно Германской империи росло быстрее, чем у наций с самым высоким достигнутым уровнем богатства — Англии, Франции, Голландии. Особняком Лифман выделил группу стран, «отброшенных» с прошлого уровня богатства войнами, революциями или контрибуционными платежами; это как раз тогдашнее положение Германии — униженной Веймарской Республики [*Liefmann*, 1923. S. 508].

Р. Лифман обосновывал три способа «выравнивания богатства с точки зрения бедных стран»: 1) вывоз товаров из бедных стран в богатые; 2) вывоз капитала из богатых стран в бедные; 3) взятие на себя услуг для других стран. Последний пункт наиболее интересен; Лифман включал в него как транспортные, так и посреднические услуги (фрахты, денежное посредничество и др.) и лучше оплачиваемые рабочие места в богатых государствах, занимаемые мигрантами, переводящими большую или меньшую часть зарплаты в родные страны. А также заполнение в отсталых странах рабочих мест, требующих высокой квалификации, образованными приезжими из богатых государств. Лифман указывал на значение денежных переводов рабочих-эмигрантов для экономического подъёма предвоенной Италии, значение денежного посредничества для экономического роста Швейцарии, большое значение торговых флотов и фрахтов для увеличения богатства Германии и Норвегии. Однако, оставаясь на европоцентристских и дедуктивистских позициях, Лифман не смог достигнуть глубины в своём анализе неравномерности развития в мировом хозяйстве. Он даже не пытался сформулировать противопоставление передовых и периферийных стран в международном разделении труда, ограничившись констатацией того, что деятельность высококвалифицированных немецких техников и инженеров за границей имеет такое же воздействие, как и деятельность мелких торговцев, официантов, парикмахеров и пр., переезжающих из более бедных стран в более богатые [*Liefmann*, 1923. S. 517-519].

Гораздо более конкретным был анализ мирового хозяйства профессором политэкономии Берлинской Высшей технической школы Германом Леви (1881-1949). Он сформулировал критерий создания мирового рынка: предложение различными странами своих продуктов в определённом пункте земного шара по приблизительно одинаковым ценам. Такое стало возможным благодаря выравниванию природных различий в местонахождении отдельных видов сырья и дешевизне перевозки в потребляющие страны [*Леви*, 1924. С. 56, 141]. Решающим же моментом в формировании мирового хозяйства Леви считал начало массового вывоза в отдалённые страны не только продовольствия и сырья, которые не могут быть производимы в этих странах, но также и таких продуктов, которые ранее обеспечивались национальным производством [*Леви*, 1924. С. 61].

Ключевое значение в генезисе мирового хозяйства, датируемом второй половиной XIX в., Леви придавал прогрессу парового морского транспорта, резко понизившего фрахты, расширившего круг доступных перевозке товаров и сделавшего возможным пространственное размещение производственных стадий так, чтобы производить продукт целиком или на отдельной стадии в местах, где производство обходится дешевле (а не ближе к пункту потребления).

Леви отмечал, что формирование мирового хозяйства первоначально шло параллельно развитию фритредёрских тенденций в международной торговой политике (50-70-е гг. XIX в.), но в 1880-е гг. последовала национально-протекционистская реакция, хотя и не остановившая процесс расширения мирового товарооборота и углубления международного разделения труда. Повсеместное же усиление тенденции к торгово-политическому обособлению после мировой войны Леви связывал не только с образованием новых европейских государств, не имеющих в традиции ничего, кроме «националь-

ного самоутверждения», но и со стремлением неевропейских «экзотических» государств хотя бы отчасти перейти от поставок своего природного сырья и продовольствия к производству готовых фабрикатов. И тем самым сделать более полной и диверсифицированной структуру своих хозяйств. Но для того времени все усилия молодых заокеанских стран были не в состоянии создать экспортной индустрии, имеющей существенное значение в мировом хозяйстве [*Леви*, 1924. С.167, 108].

Аналогичную Леви датировку генезиса мирового хозяйства дал старый историк-экономист А. Сарториус фон-Вальтерсгаузен (1852-1938), подытоживший свою научную деятельность книгой «Мировое хозяйство и экономические сношения государств» (1926). Он также указал на период 1850-1870-х гг. — время «торжества пароходов», открытия Суэцкого канала, североамериканского трансконтинентального железнодорожного строительства и формирования, связанного с телеграфией и биржевым выравниванием мировых цен «мирохозяйственного сознания» (цит. по: [*Капелюш*, 1927. С. 214-215]).

Обращение к работам германских исследователей столетней давности, предлагавших выделить мировое хозяйство как предмет для особого направления в политэкономии, подтверждает, что «новое — хорошо забытое старое». Под «новым» в данном случае имеются в виду дебаты об исторических рамках экономической глобализации, развернувшиеся с 1990-х гг. Известно, что целый ряд видных учёных, среди которых историк-экономист П. Бэрош (1930-1999) и теоретик мир-системного подхода И. Валлерстайн (1930-2019), считали мистификацией взгляд на экономическую глобализацию конца XX в. как на беспрецедентный исторический феномен, утверждая, что период 1870-1914 гг. (выделенный в своё время Ульяновым-Лениным как период «мирного» — для Европы — империализма) может считаться экономической глобализацией даже с большим основанием. Довольно распространённой стала концепция «двух эр» глобализации: конца XIX — начала XX вв. и конца XX — начала XXI вв. Разновидностью такого подхода является концепция «циклов глобальной интеграции» российского экономико-географа Л.М. Синцерова, выделившего два глобальных интеграционных цикла — 1846-1914 гг. и с 1946 г., а между ними — период глобальной дезинтеграции 1914 -1945 гг. [*Синцеров*, 2000. С. 58-50]. Синцеров развивает также концепцию «транспортно-коммуникационной революции», хронологические рамки которой по сути совпадают с первым циклом глобальной интеграции [*Синцеров*, 2010]. Совпадают они и с периодом формирования мирового хозяйства в трактовке германских политэкономов (которых Синцеров упоминает), акцентировавших первостепенное значение прогресса морского парового транспорта и телеграфных коммуникаций.

Но концепция Л.М. Синцерова, с одной стороны, зафиксировала печальный факт, что история пошла по худшему из сценариев, предполагавшихся германскими политэкономами. Опасность для мирового хозяйства от сопровождающего его прогресса военной силы [*Леви*, 1924. С. 210] воплотилась во второй мировой войне, ещё более ужасной и опустошительной, чем первая. С другой стороны, нетрудно заметить, что первая «длинная волна глобальной интеграции» почти в точности представляет собой полтора больших кондратьевских цикла — целиком второй (1848-1895) и повышательную фазу третьего (1896-1914).

Н. Кондратьев и формирование конъюнктурной концепции мирового хозяйства

В предыдущих разделах мы забежали вперёд, за рамки не только 1922, но даже и 1925 г., когда Н.Д. Кондратьев развил свою гипотезу больших циклов в знаменитом докладе, вскоре опубликованном под заглавием «Длинные волны конъюнктуры» на немец-

ком языке в «Архиве социальной науки и социалполитики» (1926)[5]. Однако теперь в контексте дебатов о мировом хозяйстве мы можем оценить вклад Кондратьева в эту область политэкономии, а также движение его мысли от первоначальной формулировки гипотезы к её более глубокому обоснованию.

Прежде всего отметим классификацию Кондратьевым стран (среди которых он дополнительно отмечает победителей и побеждённых в войне и нейтральных) на индустриальные (Англия, Бельгия, Германия), индустриально-аграрные (США, Франция, Италия, Австро-Венгрия, Япония), аграрно-индустриальные (Голландия, Дания, Швеция, Норвегия, Швейцария, Испания) и аграрные (Румыния, Сербия, Греция, Болгария, британские доминионы, Аргентина, Бразилия, Уругвай). Далее — констатация того, что некогда беспредельное владычество богатейших стран Европы над мировыми рынками шаг за шагом вытесняется новыми странами-экспортёрами, в первую очередь — чрезвычайно усилившимися во время войны Соединенными Штатами и Японией, но также и рядом других выдвинувшихся на арену мирового хозяйства стран (Аргентиной, Канадой, Австралией).

Затем Кондратьев даёт классификацию отраслей с точки зрения влияния кризисов на их цены и производство: 1) наиболее чувствительное к колебаниям производство элементов основного капитала (здания, машины, транспортные средства, поскольку они служат промышленным и торговым задачам и т.п.); 2) производство предметов конечного потребления; 3) производство предметов, служащих оборотным капиталом [*Кондратьев*, 2002.С. 227].

Наконец, выдвигается схема долгосрочной динамики экономических конъюнктур: подъем 1789-1809; спад 1809-1849; новая повышательная волна 1849-1873; конъюнктурное падение после глубокого кризиса 1873 г. до 1896 г., «новый блестящий период повышательных конъюнктур» мирового хозяйства с 1896 г. — с быстрым ростом продукции, в особенности в области тяжёлой индустрии, расширения транспортных средств, в частности, торгового флота и торговли, увеличения размеров эмиссии ценных бумаг и т. д. Этот подъём глубже всего отразился на состоянии народного хозяйства Германии, США, отчасти России и Японии, и продолжался, по мнению Кондратьева, не только вплоть до мировой войны, но и во время неё [*Кондратьев*, 2002. С. 322–323].

1920-й же год Кондратьев определил как конъюнктурный перелом к понижательной волне, подобный 1809 и 1873 гг. [*Кондратьев*, 2002. С. 337].

В контексте проблематики мирового хозяйства примечателен акцент Кондратьева на действии парового транспорта: его прогресс, начиная с 1850-х гг., повлёк в 1870-е гг. усиленное предложение заокеанского зерна, вогнавшее в затяжную депрессию сельское хозяйство Европы. А с 1896 г., технический прогресс и строительство парового транспорта сделали новые громадные успехи, разогнавшие теперь уже волну конъюнктурного подъёма, причём мировой торговый флот продолжал быстро расти и во время войны.

Если сравнить эту первую формулировку ритмичности конъюнктур с развертыванием четырёх эмпирических правильностей и обоснованием эндогенного механизма в «прорывном» докладе 1925 г., то в контексте проблематики мирового хозяйства наиболее существенны следующие новации Кондратьева сравнительно с книгой 1922 г.:

- уточнение хронологии с выделением 5-7-летних поворотных интервалов между повышательными и понижательными волнами [*Кондратьев*, 2002. С. 368];
- выделение основных капитальных благ (включая железнодорожные линии и каналы) в структуре элементов основного капитала и теоретическое объясне-

[5] Как известно, доклад Н. Кондратьева вызвал бурные дискуссии. Одним из ярых критиков Кондратьева был М.И. Нахимсон (Спектатор), который во второй половине 1920-х гг. стяжал славу специалиста по мировому хозяйству. Однако анализ как его позиции в споре с Кондратьевым, так и других работ Спектатора выходит за пределы «юбилейной» темы нашей статьи.

ние больших циклов изнашиванием, обновлением и расширением фонда основных капитальных благ [*Кондратьев*, 2002. С. 390];

- выделение в составе эмпирической правильности изменений в общемировых условиях хозяйственной жизни тренда к повышению на мировом рынке роли заокеанских «стран молодой капиталистической культуры» — сначала США, а в третьем цикле — британских доминионов, Аргентины и Чили [*Кондратьев*, 2002.С. 371–373].

Мы не касаемся здесь дальнейших перипетий гипотезы длинноволновой динамики Кондратьева. Отметим лишь её эвристическую значимость не только для историко-экономической ретроспективы в отраслевой и институциональной проекциях, но и для анализа тренда появления новых игроков на арене мирового хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

Богданов А.А. (1922). Версальское устроительство // Вестник Социалистической академии. Вып. 1. С. 106-131.

Бухарин Н.И. (1923). Мировое хозяйство и империализм. — Пг.: Прибой.

Бухарин Н.И. (1994). Письма В.И. Ленину // Вопросы истории. № 3. С. 66-69.

Бюхер К. (1918). Возникновение народного хозяйства. — 3-е, испр., доп. по 7-му нем. изд. / Под ред. И. М. Кулишера. — Пг.: книгоиздательство «Сотрудничество».

Водовозов В. (1905). Империализм // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Дополнительный п/т 2. — СПб. : Брокгауз и Ефрон. С. 824-827.

Гармс Б. (1923). Кризис мирового хозяйства : доклад, читанный на Съезде по мировому хозяйству во время океанской недели в Гамбурге. — Пг.–М.: Книга.

Гильфердинг Р. (1922). Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма. / Пер. с нем. И. Степанова. — М.: Госиздат.

Гловели Г.Д. (2019). Среднерусский марксизм и системное мышление: организационная наука А.А.Богданова // А.А. Богданов. Тектология. Всеобщая организационная наука. — М.: ЛЕНАНД. С. 6-82.

Гольдштейн Ю. В. (1929). Экономические исследовательские институты в Германии // Вестник Коммунистической академии. Хроника. Вып. 34. С. 259-261.

Жид Ш., Рист Ш. (1918). История экономических учений. — М.: Свобода.

Иванов И. (1923). Мировое хозяйство, как единый производственный организм // Вестник Социалистической академии. Вып. 6. С. 5-50.

Исаев А.А. (1910). Мировое хозяйство. — СПб.: типо-лит. Шредера

Капелюш Ф.Д. (1927). Спор о понятии мирового хозяйства. Обзор иностранной экономической литературы // Под знаменем марксизма. № 5. С. 206–221.

Кондратьев Н.Д. (2002). Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. — М.: Экономика.

Кондратьев Н.Д. (1923). Михаил Иванович Туган-Барановский. — Пг.: Колос.

Крымская А.С. (2021). Бернхард Хармс как основатель Немецкой центральной библиотеки по экономическим наукам // Библиотековедение. № 2 (70). С. 168-180.

Кулишер И.М. (2004). История экономического быта Западной Европы. — Челябинск: Социум.

Леви Г. (1924). Мировое хозяйство / Пер. с нем. — М.: Госиздат.

Ленин В.И. (1970). Письмо А.М. Горькому // В.И. Ленин. Полное собрание сочинений. Т. 48. — М.: Политиздат. С. 154-155.

Ленин В.И. (1969). Предисловие к брошюре Н. Бухарина «Мировое хозяйство и империализм» // Ленин В.И. Полное собрание сочинений. Том 27. — М.: Политиздат. С. 93-98.

Лифман Р. (1925). Картели и тресты. — М.: Экономическая жизнь.

Луначарский А.В. (1914). Рецензия на кн.: Павлович М. «Великие железнодорожные и морские пути будущего» // Свободный журнал. № 5. С. 120-123.

Маркс К. (1962). Капитал. Т. 3. Ч. II. // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. Т. 25. Ч. II.

Маркс К., Энгельс Ф. (1955) Манифест Коммунистической партии // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 4. С. 419-459.

Маркс К., Энгельс Ф. (1962). Переписка (январь 1856 — декабрь 1859) // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 29. С. 1-428.

Миклашевский А.Н. (1904). Обмен и экономическая политика. — Юрьев-Дерпт: тип. К. Маттисена.

Павлович М.П. (1925). Собрание сочинений. Том II. Империализм и борьба за великие железнодорожные и морские пути будущего. — Л.: Госиздат.

Рубин И.И. (1927). Современные экономисты на Западе. — М.-Л.: Госиздат.

Синцеров Л.М. (2000). Длинные волны глобальной интеграции // Мировая экономика и международные отношения. № 5. С. 56-64.

Синцеров Л.М. (2010). Революция на транспорте, в средствах связи и образование мирового хозяйства на рубеже XIX и XX веков // География мирового развития. Вып. 2. — М.: Ин-т географии РАН. С. 126-141.

Скворцов-Степанов И.И. (1930). Империализм // И.И. Скворцов-Степанов. Избранные произведения. Т. 1. — М.-Л.: Соцэкгиз. С. 257-284.

Чупров А.И. (1909). О характере и причинах современного промышленного кризиса в Западной Европе. Речь на торжественном собрании Московского Университета 12 января 1889 г. // А.И. Чупров. Речи и статьи. Т. 1. Политическая экономия. — М.: Изд. М. и С. Сабашниковых. С. 86-141.

Bairoch P. (1996). Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment // States Against Markets: The Limits of Globalization. R. Boyer, D. Drache (eds.). — L.: Routledge. Pp. 173–192.

Harms B. (1912). Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, Versuch der Begründung einer Weltwirtschaftslehre. — Jena: Gustav Fischer Verlag.

Liefmann R. (1923). Theorie des weltwirtschaftlichen Reichtumsausgleichs // Weltwirtschaftliches Archiv. №19. S. 501-539.

Neumann-Spallart F.X. von. (1881). Uebersichten der Weltwirthschaft. Vol. 3. — Stuttgart: Verlag von Julius Maier.

Schumpeter J. A. (1954). History of economic analysis. Ed. from a manuscript by E. B. Schumpeter. L: Allen & Unwin.

Гловели Георгий Джемалович
glovelig@mail.ru

Georgii Gloveli
Professor, National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia
glovelig@mail.ru

Минаева Елизавета Алексеевна
eaminaeva_1@edu.hse.ru

Elizaveta Minaeva
student, National Research University «Higher School of Economics», Moscow, Russia
eaminaeva_1@edu.hse.ru

FORMATION OF THE CONCEPT OF THE WORLD ECONOMY IN GERMAN AND RUSSIAN POLITICAL ECONOMY

Abstract. The article is dedicated to the centenary of the emergence of N.D. Kondratiev's hypothesis about Major cycles of conjuncture and examines Kondratiev's concept in the context of the formation of the political economy of the world economy as a special scientific direction. The main attention is paid to the contribution of political economists of the German historical school and social democratic theorists to a new field of research. For the first time in the studies, the contribution of Russian political economists A.I. Chuprov, A.A. Isaev, and I.M. Kulisher to the formation of the concept of the world economy is noted. It is emphasized that Kondratiev's hypothesis was not only a breakthrough in the theory of economic dynamics, but also the justification of a new approach to the analysis of the world economy, which is developing at the present time.

Keywords: *world economy, maritime transport, German historical school in political economy, social democracy, Major cycles of conjuncture, globalization*
JEL: B14, B15, B17, B20, B31, F00, F44.

REFERENCE

Bairoch P. (1996). Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment // *States Against Markets: The Limits of Globalization*. / R. Boyer, D. Drache (eds.). — L.: Routledge. Pp. 173–192.

Bogdanov A.A. (1922). Versal'skoe ustroitel'stvo [The Versailles Arrangement] // *Vestnik Sotsialisticheskoy Akademii*. Issue 1. Pp. 106-131. (In Russ.).

Bukharin N.I. (1923). *Mirovoe hoziastvo I imperializm* [World economy and imperialism]. — Petrograd: Priboy. (In Russ.).

Bukharin N.I. (1994). Pis'ma V.I. Leninu [Letters to V.I. Lenin] // *Voprosy istorii*. No. 3. Pp. 66-69. (In Russ.).

Bucher K. (1918). *Vozniknovenie narodnogo hoziastva* [The emergence of the national economy.] /Edited by I. M. Kulisher. — Petrograd: Cooperation.(In Russ.).

Chuprov A.I. (1909). O haraktere i prichinah sovremennogo promyshlennogo krizisa v Zapadnoy Evrope. Rech´ na torzhestvennom sobranii Moskovskogo Universiteta 12 yanvaria 1889 g. [On the nature and causes of the modern industrial crisis in Western Europe. Speech at the solemn meeting of the Moscow University on

January 12, 1889] // A.I. Chuprov *Rechi i stati. T. 1. Politicheskaya economiya* [Speeches and articles. Vol. 1. Political Economy]. — Moscow: M. and S. Sabashnikov. Pp. 86-141. (In Russ.).

Gide Ch., Rist Ch. (1918). *Istoria ekonomicheskih ucheniy* [History of economic doctrines]. — Moscow: Svoboda (In Russ.).

Gloveli G.D. (2019) Srednerusskiy marksizm i sistemnoe myshlenie: organizatsionnaya nauka A.A.Bogdanova [Central Russian Marxism and system thinking: organizational science A.A.Bogdanov] // A.A. Bogdanov. *Tektologiya: Vseobschaya organizationnaya nauka* [Tectology: Universal organizational science.]. — M.: LENAND. Pp. 6-82. (In Russ.).

Gol'dshteyn Yu. V. (1929). Ekonomicheskiye issledovatel'skiye instituty v Germanii [Economic research institutes in Germany] // Vestnik Kommunisticheskoy akademii. Khronika. Vyp. 34. Pp. 259-261.

Harms B. (1912). *Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, Versuch der Begründung einer Weltwirtschaftslehre.* — Jena: Gustav Fischer Verlag. (In German).

Harms B. (1923). *Krizis mirovogo hoziastva: doklad, chitannyj na S´ezde po mirovomu hoziastvu vo vremya okeanskoy nedeli v Gamburge* [The crisis of the world economy : a report read at the Congress on the World Economy during the Ocean Week in Hamburg] — Petrograd –Moscow: Kniga. (In Russ.).

Hilferding R. (1922). *Finansovyj kapital: noveishaya faza v razvitii kapitalizma* [Financial capital: the newest phase in the development of capitalism]. — M.: Gosizdat. (In Russ.)

Ivanov I. (1923). Mirovoe hoziastvo, kak edinyj proizvodstvennyj organism [The world economy as a single production organism] // Vestnik Sotsialisticheskoy akademii. Vyp. 6. Pp. 5-50. (In Russ.)

Isaev A.A. (1910). *Mirovoe hoziastvo* [World economy]. — SPb.: tipo-lit. Shredder (In Russ.).

Kapelyush F.D. (1927). Spor o poniatii mirovogo hoziastva. Obzor inostrannoy ekonomicheskoy literatury [The dispute about the concept of world economy. Review of foreign economic literature] // *Pod znamenem marksizma*. No. 5. Pp. 206-221. (In Russ.).

Kondratiev N.D. (2002). *Bol´shie tsikly kon´unktury i teoriya predvideniya* [Major cycles of conjuncture and the theory of foresight]. — M.: Economica. (In Russ.).

Kondratiev N.D. (1923). *Mikhail Ivanovich Tugan-Baranovsky*. — Petrograd: Kolos. (In Russ.)

Krymskaya A.S. (2021). Bernhard Harms kak osnovatel´ Nemetskoy tsentral´noy biblioteki po ekonomicheskim naukam [Bernhard Harms as the founder of the German Central Library for Economic Sciences] // *Bibliotekovedenie*. No. 2 (70). Pp. 168-180. (In Russ.).

Kulisher I.M. (2004). *Istoriya ekonomicheskogo byta Zapadnoy Evropy* [The history of economic life in Western Europe]. — Chelyabinsk: Sotsium. (In Russ.)

Levy H. (1924). *Mirovoe hoziastvo* [World economy]. — M. : Gosizdat. (In Russ.)

Lenin V.I. (1969). Predislovie k broshyure N. Bukharina «Mirovoe hoziastvo i imperialism» [Preface to N. Bukharin's pamphlet «World Economy and Imperialism»] // Lenin V.I. *Polnoe sobranie sochineniyю* Vol. 27. — M.: Politizdat. Pp. 93-98. (In Russ.).

Lenin V.I. (1970). Pis´mo A.M.Gor´komu [Letter to A.M. Gorky] // V.I. Lenin. *Polnoe sobranie sochineniy*. Vol. 48. — Moscow: Politizdat. Pp. 154-155. (In Russ.).

Liefmann R. (1923). Theorie des weltwirtschaftlichen Reichtumsausgleichs // *Weltwirtschaftliches Archiv*. №19. S. 501-539. (In German).

Liefmann R. (1925). *Karteli i tresty* [Cartels and trusts]. — M.: Economicheskaya zhizn'. (In Russ.).

Lunacharsky A.V. (1914). Retsenziya na knigu: Pavlovich M. «Velikie zheleznodorozhnye i morskie puti budushchego» [Review of the book: Pavlovich M. «Great railway and sea routes of the future»] // *Svobodny zhurnal*. No. 5. Pp. 120-123. (In Russ.).

Marx K. (1962). Kapital [Capital]. Vol. 3. Part II. // K. Marx, F. Engels. *Sochineniya* [Complete Works]. Vol. 25. Part II. (In Russ.).

Marx K., Engels F. (1955). Manifest kommunisticheskoy partii [Manifesto of the Communist Party] // K. Marx, F.Engels. *Sochineniya* [Complete Works]. Vol. 4. Pp. 419-459 (In Russ.).

Marx K., Engels F. (1962). Perepiska (yanvar´ 1856 — dekabr´ 1859) [Correspondence (January 1856 — December 1859)] // K.Marx, F.Engels. *Sochineniya* [Complete Works]. Vol. 29. Pp. 1-428. (In Russ.).

Miklashevsky A.N. (1904). *Obmen i economicheskaya politika.* [Exchange and economic policy]. — Yuryev-Dörpt: K. Mattisen's type. (In Russ.).

Neumann-Spallart F.X. von. (1881). *Uebersichten der Weltwirthschaft.* Vol. 3. — Stuttgart: Verlag von Julius Maier. (In German).

Pavlovich M.P. (1925). *Sobraniye sochineniy. Tom II. Imperializm i bor´ba za velikie zheleznodorozhnye i morskie puti budushchego* [Collected works. Vol. II. Imperialism and the struggle for the Great railway and sea routes of the Future.] — Leningrad: Gosizdat. (In Russ.).

Rubin I.I. (1927). *Sovremennye ekonomisty na Zapade* [Modern economists in the West]. — M.-L.: Gosizdat. (In Russ.).

Schumpeter J. A. (1954). *History of economic analysis.* Ed. from a manuscript by E. B. Schumpeter. L: Allen & Unwin.

Sintserov L.M. (2000). Dlinnye volny global´noy integratsii [Long waves of global integration] // *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*. No. 5. Pp. 56-64. (In Russ.)

Sintserov L.M. (2010). Revolyutsiya na transporte, v sredstvah svyazi i obrazovanie mirovogo hoziastva na rubezhe XIX i XX vekov [The revolution in transport, in the means of communication, the formation of the world economy at the turn of the XIX and XX centuries] // *Geografiya mirovogo razvitiya*. No. 2. — Moscow: Institute of Geography of the Russian Academy of Sciences. Pp. 126-141. (In Russ.)

Skvortsov-Stepanov I.I. (1930). Imperializm [Imperialism] // I.I. Skvortsov-Stepanov. *Izbrannye proizvedeniya* [Selected works]. Vol. 1. M.-L.: Sotsekgiz. pp. 257-284. (In Russ.)

Vodovozov V. (1905). Imperializm [Imperialism] // *Entsiklopedicheskiy slovar' Brokgauza i Yefrona. Dopolnitel'nyy p/t 2* [Brockhaus and Efron Encyclopedic Dictionary. Additional p/t] 2. — St. Petersburg : Brockhaus and Efron. Pp. 824-827. (In Russ.)

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

А.В. Галеев
научный сотрудник, Центр истории и методологии экономической науки Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

Д.В. Мельник
к. э. н., доцент, Департамент теоретической экономики Факультета экономических наук, заместитель руководителя Центра истории и методологии экономической науки Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Москва)

ПРОТОМАРЖИНАЛИСТСКИЙ ПОДХОД ЮЛИЯ ЖУКОВСКОГО И ЕГО ИСТОКИ

Аннотация. В статье рассматривается вклад в развитие отечественной экономической мысли Юлия Жуковского — публициста второй половины XIX в., экономиста-самоучки, представителя экономической мысли «толстых журналов». В своих работах Жуковский продемонстрировал черты, которые У.С. Джевонс приписывал маржинализму, а именно — использование математического аппарата и субъективной теории ценности. С одной стороны, полагая, что следует традициям политической экономии, заложенным А. Смитом, Жуковский выступал за применение математических методов в политической экономии, для повышения строгости анализа. С другой стороны, Жуковский воспринял философию утилитаризма И. Бентама, что привело его к принятию субъективной теории ценности. Эклектичное сочетание современных ему экономических идей и восприятие полезности как фундаментальной движущей силы человеческой природы приблизило идеи Жуковского к неоклассической теории.

Ключевые слова: *Юлий Жуковский, протомаржинализм, российская экономическая мысль.*
JEL: B12, B31, B41.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_118_129.

Введение

В современной историко-экономической литературе принято выделять маржиналистскую революцию (1871 г.) как переломный момент в развитии науки. П. Сраффа охарактеризовал этот процесс как переход от «описания системы производства и потребления как кругового процесса» (теория политической экономии) к «односторонней дороге, ведущей от факторов производства к потребительским товарам» (маржиналистская теория) [*Сраффа*, 1999. С. 134]. Маржинализм (а позже и неоклассическая теория) предполагал методологический индивидуализм (в отличие от холистического подхода в политической экономии), анализ статического равновесия (в отличие от динамического анализа в политической экономии), было введено понятие рациональности, получили широкое распространение математические инструменты анализа. Фундаментальные методологические перемены привели к тому, что изменилось само название науки — вместо «политической экономии» (political economy) появилась «экономика» (economics) [*Groenewegen*, 1991].

Однако революционный характер маржинализма оспаривается историками экономической мысли. Во-первых, академическому сообществу потребовалось несколько десятилетий, чтобы принять маржиналистскую методологию в качестве мейнстрима [*Blaug*, 1972]. Во-вторых, элементы аналитического подхода, выдвинутого маржиналистскими авторами, были известны до 1871 г. как в Старом, так и в Новом Свете [*Ekelund, Hébert*, 2002]. У.С. Джевонс, один из основоположников маржинализма [*Автономов*, 2021], первым представил систематический анализ своих предшественников (т.е. протомаржиналистов, хотя сам Джевонс этот термин не использовал) [*Джевонс*, 2021. С. 46–75]. Его классификация протомаржиналистских теорий основывалась на применении математических методов и «истинной теории» — субъективной теории ценности. Согласно Джевонсу только два экономиста (Ж. Дюпюи и Г. Госсен) продемонстрировали оба элемента в своих трудах [*Джевонс*, 2021. С. 61–66].

В данной работе рассматривается вклад Юлия Галактионовича Жуковского, российского публициста и экономиста-самоучки, в развитие экономической мыли. Жуковский не был известен Джевонсу, но так же, как Дюпюи и Госсен, продемонстрировал элементы маржиналистского анализа в своих работах.

Экономическая наука в России XIX в. характеризовалась сильным влиянием западных идей, а именно теории классической политической экономии [*Avtonomov*, 2002]. Современники описывали русскую академическую экономическую мысль до 1860-х гг. как «извлечения из труда Адама Смита без всякого приложения идей хозяйственной свободы к русской действительности» [*Иванюков*, 1891. С. 59]. Однако популярность литературных (или «толстых») журналов (например, «Современника») поспособствовала и популяризации политической экономии.

В России к середине XIX в. при ограничениях политической деятельности «толстые журналы» превратились в основной форум общественных обсуждений [*Belknap*, 1997]. Формирование «толстых журналов» как альтернативного института экономического знания началось с дискуссий, возникших после смерти Николая I в 1855 г. и поражения в Крымской войне (1853–1856 гг.) [*Gorizontov*, 2012]. Институциональная роль толстых журналов окончательно закрепилась в конце 1850-х — начале 1860-х гг. в связи с обсуждением и проведением «Великих реформ», проложивших дорогу модернизации экономики [*Gatrell*, 1994]. Значительный вклад в развитие «толстых журналов» внесли существенные ослабления цензурных ограничений в первые годы царствования Александра II, связанные с либеральной политикой министра народного просвещения А.В. Головнина (1861—1866 гг.) [*Ruud*, 1972]. «Толстые» журналы стали главным двигателем общественного мнения.

Дискуссии на страницах журналов позволили распространять новые социально-экономические идеи, в том числе новые теории политической экономии. Соответственно, «толстые журналы» вскоре стали полноценным институтом экономического знания, конкурирующим с академическими кругами, представленными университетами, профессорами, книгами, учебниками и лекциями. Журналы предоставили возможность отойти от либерального подхода в политической экономии, которому в основном следовала академическая наука, и обратиться к современным западным идеям (например, марксизму), предложить оригинальные взгляды на экономическое развитие (например, народнические).

Жуковский был одним из публицистов, представлявших экономическую мысль «толстых журналов». В своих работах он продемонстрировал обе черты, которые Джевонс приписывал маржинализму. Во-первых, Жуковский, полагая, что следует «Смитовскому направлению в экономической науке», выступал за абстрактную методологию, основанную на логических рассуждениях [*Жуковский*, 1871.С. 390]. При этом, однако, её дальнейшим развитием он считал применение математических инструментов анализа [*Жуковский*, 1909. С. XVIII–XIX]. Во-вторых, он положительно воспринял субъективную теорию ценности через рецепцию её философских оснований, а именно, утилитаризма И. Бентама.

Целью данной работы является контекстуализация протомаржиналистского подхода Жуковского. Раскрываются теоретические элементы, лежащие в основе его идей. Затем представлен анализ восприятия теории Жуковского современниками. В заключительном разделе приводятся выводы из проведённого исследования.

Истоки протомаржиналистской методологии

Существенное воздействие на подход Жуковского оказал позитивизм середины XIX в. Во-первых, подражая позитивистскому подходу в естественных науках, Жуковский стремился к применению математики в политической экономии, рассматривал её как «основу всех <…> наук» [*Жуковский*, 1909. С. XIX] и приводил пример химии, в которой широкое применение математики значительно поспособствовало развитию [*Жуковский*, 1864а. Ч. 2. С. 136]. Жуковский полагал также необходимым применение математики в политической экономии, полагал, что математика «неизбежно связана с политической экономией» и что последней необходимо следовать примеру страхования, где математика применяется в виде прикладной статистики [*Жуковский*, 1871.С. 402–403]. «Если бы политическая экономия могла в точности сосчитать в своё время потери и выгоды и доказывать, и рассуждать над вопросом цифрами, а не словами, то она давно должна была бы прийти к тому решению, которое подтвердил непосредственный опыт, и предупредила бы все споры по вопросам, которые теперь могли длиться без конца и вероятно не кончились бы до сих пор, если бы вопроса не решил опыт» [*Там же*. С. 403].

Идея универсализма науки, позитивный (а не нормативный) подход были теми методологическими предпосылками, которые легли в основу работ первых маржиналистов [*Gilles*, 1981; *Alter*, 1982. P. 151]. Но и отечественные общественные движения 1860-х гг. были отмечены духом позитивизма и глубоким интересом к естественным наукам. Позитивисты стали образцом для подражания русской интеллигенции, например студент-медик Базаров, главный герой романа «Отцы и дети» И.С. Тургенева, и Рахметов, герой романа «Что делать?» Н.Г.Чернышевского.

Жуковский в своих трудах предпринял попытку сформулировать позитивистский подход в политической экономии. Он видел современное состояние науки как «совершенно анархическое… В ней <в политической экономии> нет твёрдо установленного метода, нет даже общих и прочных научных начал, вокруг которых группировались бы отдельные писатели, начал, которые позволяли бы людям науки или отдельных школ этой науки сказать, вот откуда мы отправляемся, вот наши средства и вот куда мы с ними идём» [*Жуковский*, 1864а.Ч. 1. С. 24]. Целью Жуковского было создание более строгой и формализованной методологии в политической экономии, подобной той, что применялась в естественных науках. Манифестом нового подхода стала его статья «Смитовское направление в экономической науке и позитивизм», опубликованная в трёх частях в журнале «Современник» [*Жуковский*, 1864а]. Жуковский полагал, что экономика как система имеет свои универсальные законы, а главная цель политической экономии состоит в их раскрытии: «Теория… тогда только истинна, когда она разрешает весь ряд частных случаев, а не один какой-нибудь» [*Жуковский*, 1864а. Ч. 1. С. 43]. В свою очередь он интерпретировал теорию А.Смита как позитивистскую, а классика политической экономии — как первого позитивиста[1]. Жуковский критиковал современных российских экономистов, представителей академического сообщества, которые отошли от верного «Смитовского направления».

Помимо общего духа позитивизма, истоки стремления Жуковского к строгости анализа и формализму можно проследить в работах европейских протомаржиналистов,

[1] Вопрос интерпретации Смита как первого позитивиста обсуждается в статье [*Montes*, 2013].

а именно Г.Д. Маклеода и И.Г. фон Тюнена. Теория Маклеода стала фундаментом методологии Жуковского. В современной истории экономической мысли шотландский ученый известен как критик Д.Рикардо и классической политической экономии в целом. Джевонс был первым, кто увидел черты маржинализма в теории Маклеода: «Читатели, знакомые с трудами мистера Маклеода, уже знакомы и с идеей отрицательной ценности; но я стремился показать, насколько важно это понятие и как естественно оно сочетается с основами теории <маржинализма>» [*Джевонс*, 2021. С. 47]. Он также отметил и важность работ Маклеода для развития собственной теории: «…труды мистера Г.Д. Маклеода демонстрируют отчётливую склонность к применению математического метода… Хотя я определённо не согласен с ним по многим важным вопросам[2], я должен признать, что некоторые его <Маклеода> работы послужили мне большим подспорьем» [*Джевонс*, 2021. С. 58]. Маклеод утверждал, что «регулятором ценности служит отношение между спросом и предложением» [*Жуковский*, 1864b. С. 244]. Таким образом, Маклеод разрешал парадокс алмаза и воды, обращая внимание на то, что предложение алмазов намного меньше спроса [*Жуковский*, 1864b. С. 243]. Впоследствии это сыграло важную роль в развитии теории Жуковского. Фактически, спрос в теории Маклеода характеризуется «уменьшающимся предельным значением потребностей» (the diminishing marginal signifiancce of wants) [*Robertson*, 1951. С. 237]. Это, в свою очередь, является фундаментом актуальной микроэкономической теории. Вслед за Джевонсом современная история экономической мысли относит Маклеода к предшественникам маржинализма.

В одной из статей, опубликованных в «Современнике», Жуковский обобщил основные идеи Маклеода [*Жуковский*, 1864b]. Он писал, что шотландский экономист характеризовал метод современной политической экономии как «априористический, дедуктивный», критиковал науку за замкнутость в порочном круге, так как доказательства основывались на априорных предположениях, связанных сами собой [*Жуковский*, 1864b. С. 236–237]. Маклеод также выделял отсутствие точных определений как один из главных недостатков политической экономии XIX в. [*Там же*. С. 238–239]. Жуковский приводил ренту как пример фундаментального понятия без точного определения: в работах Смита рента представляет собой более реалистичную концепцию (цена фактора производства), в то время как в рикардианской теории рента есть абстракция [*Там же*. С. 234].

Жуковский положительно воспринял критику Маклеода и пришёл к выводу, что применение математики в политической экономии устранит большинство её методологических недостатков. В этом аспекте он последовал за И.Г. фон Тюненом, математические исследования которого также отметил Джевонс [*Джевонс*, 2021. С. 66]. В своей работе «Изолированное государство» (Derisolirte Staat in Beziehungauf Landwirthschaftund National Okonomie) Тюнен определял стоимость заработной платы и ренты на основе принципа предельной производительности [*Samuelson*, 1983. С. 1468]. Применяя математический аппарат к сфере сельского хозяйства, он сформулировал микроэкономическую модель ограниченной оптимизации для определения наиболее эффективного способа извлечения максимального продукта из земли с точки зрения распределения ресурсов [*Ekelund, Hébert*, 2002. С. 200–202]. Жуковский высоко оценил «строгость научного метода» Тюнена и призывал других экономистов последовать его примеру в использовании математических инструментов анализа [*Жуковский*, 1872.С. 611; *Жуковский*, 1906. С. 5–6].

Описанные методологические основания позволили Жуковскому сформулировать математическую интерпретацию рикардианской теории ренты [*Жуковский*, 1871.С. 307–390]. Она включала в себя математическую формулировку трудовой теории стоимости, её приложение к вопросу стоимости капитала и к вопросу стоимости продукта в капиталоёмком производстве [*Жуковский*, 1871. С. 313–315]. Жуковский также привёл алгебраическое доказательство того, что дифференциальная рента является частным случаем теории

[2] Взаимоотношения между Маклеодом и Джевонсом подробно обсуждаются в статье [*White*, 2004].

стоимости [*Там же*. С. 321–327]. Подход Маклеода к «теории цен» позволил ему интерпретировать рикардианскую ренту как частный случай несоответствия между спросом и предложением пахотной земли [*Жуковский*, 1864b. С. 246–247] и прийти к выводу, что рента не оказывает прямого влияния на цену. Жуковский также показал связь между естественной стоимостью (то, что он считал издержками производства) и меновой стоимостью (рыночной ценой) [*Жуковский*, 1871. С. 349–363].

Однако наиболее важным аспектом математической интерпретации теории Рикардо является её приложение к прусским статистическим данным [*Жуковский*, 1871.С. 327–339]. На основании количества пахотных земель разного качества Жуковский приводит расчёт величины совокупной ренты Пруссии. С одной стороны, представленный анализ стал примером попытки «сосчитать потери и выгоды», т.е. количественной оценки в политической экономии. С другой стороны, практическое приложение теории Рикардо позволило Жуковскому «рассуждать над вопросом цифрами», а именно над вопросом экономического развития после проведения отмены крепостного права. Жуковский пришёл к выводу, что совокупную ренту следует рассматривать не как «ресурс для повышения личных доходов» (увеличения личного богатства), а как «естественный фонд, из которого… совершается рост цивилизации» (финансируется экономическое развитие) [*Жуковский*, 1871. С. 336].

Другим ключевым элементом маржинализма, согласно классификации Джевонса, было применение субъективной теории ценности. Философские основания этой теории (и маржинализма в целом) представлены в философии утилитаризма, изложенной в работах И.Бентама [*Sigot*, 2002]. Сам Джевонс считал английского философа одним из предшественников маржинализма: «Говоря об идеях Бентама, надо упомянуть, что они служили отправной точкой теории, изложенной в этой книге <Теория политической экономии> и цитируются в начале главы 2. Бентам повторил свои убеждения относительно способа измерять счастье в нескольких разных трудах и памфлетах <…>. В них он без обиняков говорит о применении арифметики к вопросам полезности, имея в виду не что иное, как применение математических методов» [*Джевонс*, 2021. С. 56–57].

Рецепция субъективной теории ценности Жуковским произошла благодаря знакомству с философией Бентама. Жуковский получил юридическое образование, но его интересовали более философские, нежели юридические, аспекты теории английского мыслителя [*Жуковский*, 1867. С. XXIX–XXX]. В предисловии к «Избранным сочинениям Иеремии Бентама» Жуковский изложил его тезисы таким образом, что предлагаемая интерпретация повторяет идеи, которые впоследствии лягут в основу маржиналистской теории ценности. «Наша деятельность принуждена самой природой совершаться… под влиянием двух начал: удовольствия и неудовольствия. <…> Принцип, лежащий в основе такого закона, управляющего человеческими действиями, переводится одним общим словом — польза» [*Жуковский*, 1867. С. XXX].

Жуковский видел в философии Бентама основу развития общественных наук [*Жуковский*, 1867. С. LXII]. Однако, по мнению Жуковского, именно политическая экономия должна в большей степени опираться на идеи утилитаризма [*Жуковский*, 1871.С. 254]. Он положительно воспринял понятие индивидуального выбора, а также концепцию всеобщего блага как главной цели правителя [*Жуковский*, 1871.С. 254–255].

Влияние Бентама и знание протомаржиналистских теорий привели к результатам, изложенным в позднейших работах Жуковского. С одной стороны, он признавал, что У.С.Джевонс и Л.Вальрас представили исчерпывающий способ описания потребительского поведения [*Жуковский*, 1906. С. 14–16]. Однако он обратил внимание, что оценка полезности субъективна и уникальна для каждого агента, что сближает его с ординалистским подходом к субъективной теории ценности: «Никто не возьмется сказать, какие количества отдельных товаров должны считаться… эквивалентными уже потому, что взгляды на полезность вещей очень разноречивы и субъективны» [*Жуковский*, 1906. С. 15].

С другой стороны, Жуковский твёрдо верил, что именно трудовая теория определяет стоимость товара для производителя (т.е. издержки производства) [*Жуковский*, 1906.С. 20]. Тем не менее именно рыночный механизм позволяет двум сторонам (продавцу и покупателю) договориться о цене товара. «В некоторой степени <трудовая теория стоимости и субъективная теория ценности> дополняют друг друга. Они представляют только две стороны одного и того же дела. <…> Продавец ценит свой товар по стоимости его производства ему самому, покупатель ценит его как Джевонс и Вальрас, по мере надобности товара; соглашением их и устанавливается <рыночная> цена» [*Жуковский*, 1906. С.20]. Жуковский отмечал важность субъективного элемента при формировании цены: «На самом деле, человек, как существо психическое, постоянно руководится интересами совершенно иного порядка <…>. Оставаясь при трудовой теории ценности, как единственно рациональной, мы должны в то же время признать влияние на цены спроса и предложения, а вместе с тем и психического элемента, как влияющего на спрос» [*Жуковский*, 1906. С. 207–208].

Таким образом, Жуковский пришёл к маршаллианскому (неоклассическому) пониманию экономики, где сторона предложения определяет объективную стоимость производства (как это представлено в классической школе), а сторона спроса определяет субъективную ценность, как это представлено в теории маржиналистов (см., например,[*Автономов*,2019]).

Рецепция теории Жуковского

Статьи Жуковского принесли ему репутацию серьёзного автора не только в кругах интеллигенции Российской империи [*Жуковская*, 2001. С. 263], но и среди русской эмиграции [*Жуковская*, 1932. С. 353]. Его достижения в области политической экономии были также отмечены в академических кругах: книга «История политической литературы XIX в.», где он изложил математическую интерпретацию теории Д.Рикардо, была положительно воспринята университетами Санкт-Петербурга и Одессы. Оба университета попытались присвоить Жуковскому степень доктора, однако не получили на это разрешение властей [*Жуковский*, 1909. С. XIX–XX]. Стремление Жуковского привнести строгость в методологию политической экономии разделял публицист Л.З.Слонимский. Он продолжил рассуждения Жуковского, представленные в «Смитовском направлении», и указывал на теорию Тюнена как на ориентир для развития метода политической экономии [*Слонимский*, 1878]. Протомаржиналистские идеи Жуковского повлияли в том числе и на следующее поколение русских экономистов. Так, В.К. Дмитриев, выдающийся русский экономист, внесший значительный вклад в применение математики в политической экономии, высоко оценил интерпретацию Жуковским рикардианской теории [*Дмитриев*, 2001. С. 110–111].

За свою долгую литературную карьеру[3] Жуковский стал популярен среди не только интеллигенции, но и некоторых государственных деятелей. Сам министр финансов Н.Х. Бунге оказался знаком с трудами Жуковского и «с большим интересом всегда следил за его <Жуковского> литературной деятельностью» [*Жуковский*, 1909. С. XXII]. Такая репутация в глазах министра финансов способствовала быстрому развитию карьеры Жуковского, и в 1884 г. он был назначен управляющим Государственным Банком.

Критическое отношение к классическому подходу и стремление к более строгой и формализованной методологии в политической экономии привели к тому, что Жуковский первым представил критический анализ марксизма [*Жуковский*, 1877]. В своей работе

[3] Первая статья Жуковского была опубликована в альманахе «Весна» Н. Д. Ахшарумова в 1859 г. [*Жуковский*, 1859], а последняя книга вышла уже после его смерти (1907 г.) усилиями его вдовы Екатерины Ивановны [*Жуковский*, 1910].

Жуковский отверг нормативный аспект теории К.Маркса, следуя принципиальной ориентации на позитивизм: «… <Марксу> не было собственно никакого дела до интересов науки, а нужно было под тем или другим предлогом доказать, что весь барыш от производства должен доставаться рабочему» [*Жуковский*, 1906. С. 181]. Жуковский критиковал первый том «Капитала» с методологической точки зрения, а апологию прав рабочих считал второстепенной. Он утверждал, что источником некорректных выводов теории Маркса является использование словесной аргументации, предполагающей определённый эмоциональный окрас. Использование математики, «самой сухой науки», предотвратило бы возникновение ошибочных идей. «Но пока политическая экономия не станет переводить свои положения на более точный математический язык и освещать их достаточными данными…, ограничиваясь одними словопрениями, она будет всегда рисковать эпизодами и замешательствами, подобными тому, какое произвело в ней учение Маркса. Аналитический язык тем и дорог, что он вскрывает ошибки рассуждений и выводит их, так сказать, на чистую воду» [*Жуковский*, 1906. С. 183]. В своей более поздней книге Жуковский вернулся к обсуждению марксизма с резкой критикой марксистской теории стоимости [*Жуковский*, 1906.С. 11–14]. «Теории <Маркса> конечно нельзя отказать в известной последовательности, но она напоминает скорее последовательность сумасшедших» [*Жуковский*, 1906. С. 13].

Резкая критика марксизма Жуковским в начале XX в. имела весомые основания. Публикация его статьи «Карл Маркс и его книга о капитале» в либеральном «толстом журнале» «Вестник Европы» в 1877 г. вызвала бурную дискуссию. Н.К.Михайловский, видный мыслитель-народник, позднее в том же году опубликовал ответ в журнале «Отечественные записки» [*Михайловский*, 1877], где резко раскритиковал анализ Жуковского[4]. Другим мыслителем, отреагировавшим на критику Жуковского и защитившим марксизм, был Н.И.Зибер [*Зибер*, 1877]. Известие о полемике вокруг «Капитала» в российских интеллектуальных кругах дошло и до К.Маркса. Он, правда, не дал содержательных комментариев, а просто назвал Жуковского «чудаком, мнящим себя энциклопедистом» [*Маркс, Энгельс*, 1964. С. 277].

Позднее советская история экономической мысли последовала за Михайловским и Зибером в критике Жуковского. Советская историография отражала телеологический подход, представляя развитие политической экономии как объективный процесс восхождения идей к марксизму-ленинизму — единственно верной теории. В трудах советских исследователей Жуковский представлен «незадачливым, вульгарным критиком», а его анализ определялся как «вульгарная, грубо фетишистская трактовка капитала» [*Реуэль*, 1956. С. 256]. Таким образом, большую часть XX в. идеи Жуковского оставались забытыми; его теоретическое наследие подверглось переоценке лишь в конце 1980-х гг. [*Шухов*, 1987].

Выводы

Современная история экономической мысли признаёт вклад Жуковского в развитие науки. Его имя упоминается при обсуждении рецепции теории Рикардо [*Melnik*, 2014. С. 198–200], развитии математических методов в политической экономии [*Дмитриев*, 2013] и рецепции марксизма в России [*White*, 2019.С. 27–34; *Allisson, D'Onofrio, Raskov, Shirokorad*, 2020. С. 312–313]. Однако анализ его теории и методологии до сих пор отсутствует в литературе.

---

[4] Михайловский действительно имел личную неприязнь к Жуковскому и использовал журнал «Отечественные записки» как трибуну для критики последнего [*Михайловский*, 1871]. «Он как-то специализировался на том, чтобы затоптать Ю.Г. Жуковского, который никогда не считал нужным вступать с ним в полемику: до того придирки Михайловского были недостойны» [*Жуковская,* 2001.С. 311].

Жуковский был представителем экономической мысли «толстых журналов». Работа в рамках этого института предоставила публицисту необходимую свободу для изучения современной западной экономической теории и разработки собственной методологии политической экономии, избавила от необходимости слепого следования догме классической школы, принятой в российской академической науке того времени. Такая свобода оказала значительное влияние на развитие теории Жуковского. Глубокий интерес к естественным наукам, ориентация на позитивизм и стремление к формализму в методологии политической экономии привели к тому, что Жуковский воспринял математику как наилучший аналитический инструмент. Случай Ю.Г. Жуковского представляет собой ещё один пример взаимосвязи естественных и общественных наук и влияния естественных наук на развитие экономики [*Mirowsky*, 1984].

Согласно классификации Джевонса, экономическую мысль Жуковского можно отнести к протомаржинализму. Во-первых, ориентируясь на позитивную методологию естественных наук, Жуковский пришел к выводу о необходимости формализма и «строгости анализа» в политической экономии: «Мы знаем, словом, что путь, которому мы должны следовать, есть путь абстрактный; <…> наука должна стремиться создать чистую теорию экономии, которая будет играть ту же роль в отношении к явлениям общественным, какую общая или элементарная часть играет в других науках, какую чистая математика играет … по отношению к физическим явлениям» [*Жуковский*, 1864а. Ч. 2. С. 136]. Жуковский видел в использовании математических инструментов анализа ответ на критику Маклеодом классической школы. Идея использовать алгебру для представления строгих логических аргументов (которую он почерпнул из работ Тюнена) была нова для времён Жуковского. «Но наша цель вовсе не забавлять читателя, а дать ему в руки орудие, главным достоинством которого была бы точность» [*Жуковский*, 1864а. Ч. 2. С. 136]. Широкие познания в области естественных наук и глубокое понимание принципов применения математического аппарата позволили Жуковскому последовать примеру Тюнена в количественном анализе вопросов политической экономии. Во-вторых, Жуковский воспринял философию утилитаризма Бентама, что впоследствии привело к положительной рецепции субъективной теории ценности и интерпретации маржиналистской теории Джевонса и Вальраса как описания поведения потребителя и, соответственно, факторов формирования спроса.

Таким образом, в терминах классификации Джевонса теория Жуковского продемонстрировала оба важнейших элемента маржиналистской теории — применение математических методов и «истинную теорию ценности». Эклектичное сочетание современной теории политической экономии и понимание полезности как фундаментальной движущей силы человеческой природы приблизило идеи Жуковского к Маршаллианскому (неоклассическому) подходу в экономике.

Следует отметить, что в конце XIX в. Жуковский не знал о развитии западной экономической теории, связанном с маржиналистской революцией. В трудах Жуковского отсутствуют понятия субъективной теории ценности, предельной полезности, рациональности и максимизирующего поведения. Его знакомство с представителями маржинализма (Джевонсом и Вальрасом) произошло позднее, в начале XX в. Таким образом, можно сделать вывод, что протомаржиналистский подход Жуковского основывался на интерпретации классической политической экономии через призму современных ему экономистов.

ЛИТЕРАТУРА

Автономов В. С. (2019). Методология «Основ политической экономии М.И.Туган-Барановского в сопоставлении «Принципов» А.Маршалла // Вопросы теоретической экономики. № 1. С. 24-29.

Автономов В. С. (2021). Уильям Стенли Джевонс — не самый известный основоположник маржиналистской революции // Вопросы теоретической экономики. № 3. С. 88–94.

Джевонс У. С. (2021). Теория политической экономии; с приложением «Учебника по политической экономии». — М.: Социум.

Дмитриев А. Л. (2013). Развитие идей маржинализма: Ю.Г. Жуковский и В.С. Войтинский // Взаимосвязи российской и европейской экономической мысли: опыт Санкт-Петербурга: Очерки / Под ред. И. И. Елисеевой, А. Л. Дмитриева. — СПб.: Нестор-История. С. 190–203.

Дмитриев В. К. (2001). Экономические очерки. — М.: ГУ ВШЭ.

Жуковская Е. И.(1932). Из записок шестидесятницы // Звенья / Под ред. В. Д. Бонч-Бруевича, Л. Б. Каменева, А. В. Луначарского. — Москва-Ленинград: Академия. С. 345–374.

Жуковская Е. И. (2001). Записки. — М.: Аграф.

Жуковский Ю. Г. (1859). Общественные отношения России с точки зрения исторической науки права // Весна / Под ред. Н. Д. Ахшарумова. — СПб.: Типография II-го Отделения Собственной Е. И. В. Канцелярии. С. 253–291.

Жуковский Ю. Г. (1864a). Смитовское направление и позитивизм в экономической науке // Современник. Ч. 1. № 9. С. 25–52; Ч. 2. № 10. С. 135–170; Ч. 3. № 12. С. 33–60.

Жуковский Ю. Г. (1864b). Экономическая теория Маклеода // Современник. № 3. С. 231–268.

Жуковский Ю. Г. (1867). Предисловие // Избранные сочинения Иеремии Бентама. — СПб.: Издание Русской книжной торговли. С. XXIII-LXII.

Жуковский Ю. Г. (1871). История политической литературы XIX века. — СПб.: Издание Н.Н. Полякова.

Жуковский Ю. Г. (1872). Кэри и его теория // Вестник Европы. № 10. С. 611–660.

Жуковский Ю. Г. (1877). Карл Маркс и его книга о капитале // Вестник Европы. № 9. С. 64-105.

Жуковский Ю. Г. (1906). Деньги и банки. — СПб.: Типография В. О. Киршбаума, д. Мин-ва Финансов на Дворц. площ.

Жуковский Ю. Г. (1909). XIX век и его нравственная культура. — СПб: типография В.О. Киршбаума, д. М-ва Финансов на Дворц. площ.

Жуковский Ю. Г. (1910). Промышленность. — СПб.: Типография В. О. Киршбаума, д. М-ва Финансов на Дворц. площ.

Зибер Н. И. (1877). Несколько замечаний по поводу статьи г. Жуковского «Карл Маркс и его книга о капитале» // Отечественные записки. № 11. С. 1–32.

Иванюков И. И. (1891). Политическая экономия как учение о процессе развития экономических явлений. — М.: Книжный Магазин Н.И.Мамонтова.

Маркс К., Энгельс Ф. (1964). Сочинения. В 50 т. Т.34. — М.: Издательство политической литературы.

Михайловский Н. К. (1871). О литературной деятельности Ю. Г. Жуковского // Отечественные записки. № 4. С. 227–254.

Михайловский Н. К. (1877). Карл Маркс перед судом г. Ю. Жуковского // Отечественные записки. № 10. С. 321–356.

Реуэль А. Л. (1956). Русская экономическая мысль 60-70-х годов XIX века и марксизм. — М.: Государственное издательство политической литературы.

Слонимский Л.З. (1878). Забытые экономисты Курно и Тюнен // Вестник Европы. № 9. С. 5–27.

Сраффа П. (1999). Производство товаров посредством товаров. Прелюдия к критике экономической теории. — М.: ЮНИТИ-ДАНА.

Шухов Н. С. (1987). Математическая экономия в России (1867–1917) // Экономика и математические методы. Т. 3. № 4. С. 602–618.

Allisson F., D'Onofrio F., Raskov D. E., Shirokorad L. D. (2020). Marxism before Marxism: Nikolaj Sieber and the birth of Russian social-democracy //The European Journal of the History of Economic Thought. Vol. 27. No. 2. Pp. 298–323.

Alter M. (1982). Carl Menger and Homo Oeconomicus: some thoughts on Austrian theory and methodology // Journal of Economic Issues. Vol. 16. No. 1. Pp. 149–160.

Avtonomov V. (2002). The History of Economic Thought and Economic Analysis: The Place of Russia // Problems of Economic Transition. Vol. 44. No. 9-10. Pp. 117–125.

Avtonomov V. S. (2021). West–Russia–West: The circulation of economic ideas. // Russian Journal of Economics. Vol. 7. No. 1. Pp. 1–8.

Blaug M. (1972). Was There a Marginal Revolution? // History of Political Economy.Vol. 4. No. 2. Pp. 269–280.

Belknap R. L. (1997). Survey of Russian journals, 1840-1880 // Literary Journals in Imperial Russia / D. A. Martinsen (ed.). — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 91–116.

Ekelund R. B. Jr., Hébert R. F. (2002). Retrospectives: The origins of neoclassical microeconomics // Journal of economic perspectives. Vol. 16. No. 3. Pp. 197–215.

Gatrell P. (1994). The Meaning of the Great Reforms in Russian Economic History // Russia's Great Reforms, 1855–1881 / B. Eklof, J. Bushnell, L. Zakharova (eds.). — Bloomington: Indiana University Press. Pp. 10–84.

Gillies D. (1981). Karl Menger as a Philosopher // The British Journal for the Philosophy of Science.Vol. 32. No. 2. Pp. 183–196.

Gorizontov L. E. (2012). The Crimean War as a Test of Russia's Imperial Durability // Russian Studies in History. Vol. 51. No. 1. Pp. 65–94.

Groenewegen P. (1991). «Political Economy» and «Economics» // The World of Economics, The New Palgrave / J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.). — London: Palgrave Macmillan. Pp. 556–562.

Melnik D. (2014). The diffusion of Ricardo's theories in Russia // The Reception of David Ricardo in Continental Europe and Japan / G. Faccarello, M. Izumo (eds.). — London: Routledge. Pp. 195–211.

Mirowsky P. (1984). Physics and the 'marginalist revolution' // Cambridge Journal of Economics. No. 8. Pp. 361–379.

Montes L. (2013). Newtonianism and Adam Smith // The Oxford Handbook of Adam Smith/ C. J. Berry, M. P. Paganelli, C. Smith (eds.). — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1–21.

Robertson R. M. (1951). Jevons and His Precursors // Econometrica. Vol. 19. No. 3. Pp. 229–249.

Ruud C. A. (1972). A. V. Golovnin and Liberal Russian Censorship, January-June 1862 // The Slavonic and East European Review. Vol. 50. No. 119. Pp. 198–219.

Samuelson P. A. (1983). Thünen at two hundred // Journal of Economic Literature. Vol. 21. No. 4. Pp. 1468–1488.

Sigot N. (2002). Jevons's debt to Bentham: Mathematical economy, morals and psychology // The Manchester School. Vol. 70. No. 2. Pp. 262–278.

White J. D. (2019). Marx and Russia. The fate of a doctrine. — London: Bloomsbury academic.

White M. V. (2004). Sympathy for the Devil: HD Macleod and WS Jevons's Theory of Political Economy // Journal of the History of Economic Thought. Vol. 26. No. 3. Pp. 311–329.

Галеев Антон Владиславович
agaleev@hse.ru

Anton Galeev
Research fellowat Centre for the History and Methodology of Economic Science HSE University (Moscow)
agaleev@hse.ru

Мельник Денис Валерьевич
dmelnik@hse.ru

Denis Melnik
Associate professor at the Department of Theoretical Economics, Faculty of Economic Sciences Deputy Head of the Centre for the History and Methodology of Economic Science HSE University (Moscow)
dmelnik@hse.ru

YULI ZHUKOVSKY'S PROTO-MARGINALISM AND ITS ORIGINS

Abstract. The paper is devoted to Yuli Zhukovsky — the Russian 19th-century publicist who represented the economic thought of "thick journals". Zhukovsky demonstrated both traits that W. S. Jevons attributed to marginalism, namely the use of mathematical apparatus and subjective value theory. On the one hand, believing that he was following "the Smithian approach", Zhukovsky advocated for the application of mathematics in political economy as it would increase the rigour of the discipline. On the other hand, Zhukovsky was receptive of Bentham's philosophy of utilitarianism, which brought him to acknowledge the subjective value theory. The eclectic combination of contemporary developments in political economy and the perception of utility as the fundamental driver of human nature brought Zhukovsky closer to the formulation of the neoclassical approach in economics.

Keywords: *Yuli Zhukovsky, proto-marginalism, Russian economic thought.*
JEL: B12, B31, B41.

REFERENCES

Allisson F., D'Onofrio F., Raskov D. E., Shirokorad L. D. (2020). Marxism before Marxism: Nikolaj Sieber and the birth of Russian social-democracy // *The European Journal of the History of Economic Thought*. Vol. 27. No. 2. Pp. 298–323.

Alter M. (1982). Carl Menger and Homo Oeconomicus: some thoughts on Austrian theory and methodology // *Journal of Economic Issues*. Vol. 16. No. 1. Pp. 149–160.

Avtonomov V. (2002). The History of Economic Thought and Economic Analysis: The Place of Russia // *Problems of Economic Transition*. Vol. 44. No. 9-10. Pp. 117–125.

Avtonomov V.S. (2019). Metodologiya «Osnov politicheskoy ekonomii» M.I.Tugan-Baranovskogo v sopostavlenii «Printsipov» A.Marshalla [The metodologi of M.I.Tugan-Baranovsky's "Foundations of political economy" in comparison with the methodology of A.Marchall's "Prinsiples"] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No.1. Pp. 24-29. (In Russ.).

Avtonomov V. S. (2021). West–Russia–West: The circulation of economic ideas // *Russian Journal of Economics*. Vol. 7, No. 1. Pp. 1–8.

Avtonomov V. S.(2021). Uil'yam Stenli Dzhevons — ne samyy iz vestnyy osnovopolozhnik marzhinalistskoy revolyutsii [William Stanley Jevons is not the most famous founder of the marginalist revolution] // *Voprosy teoreticheskoy ekonomiki*. No 3. Pp. 88–94. (In Russ.).

Blaug M. (1972). Was There a Marginal Revolution? // *History of Political Economy*.Vol. 4. No. 2.Pp. 269–280.

Belknap R. L. (1997). Survey of Russian journals, 1840-1880 // *Literary Journals in Imperial Russia* / D. A. Martinsen (ed.). — Cambridge: Cambridge University Press. Pp. 91–116.

Dmitriev A. L. (2013). Razvitie idey marzhinalizma: Yu.G. Zhukovskiy i V.S. Voytinskiy [Development of the ideas of marginalism: Yu.G. Zhukovsky and V.S. Voitinsky] // *Vzaimosvyazi rossiyskoy i evropeyskoy ekonomicheskoy mysli: opyt Sankt-Peterburga. Ocherki* / I. I. Eliseeva, A. L. Dmitriev (izd.) [Relationships between Russian and European economic thought: the experience of St. Petersburg. Essays. / I. I. Eliseeva, A.L. Dmitriev]. — Saint-Petersburg: Nestor-Istorija. Pp. 190–203. (In Russ.).

Dmitriev V. K. (2001). *Ekonomicheskie ocherki*.[Economic essays]. — Moscow: GU HSE. (In Russ.).

Ekelund R. B. Jr., Hébert R. F. (2002). Retrospectives: The origins of neoclassical microeconomics // *Journal of economic perspectives*. Vol. 16. No. 3.Pp. 197–215.

Gatrell P. (1994). The Meaning of the Great Reforms in Russian Economic History // *Russia's Great Reforms, 1855–1881* / B. Eklof, J. Bushnell, L. Zakharova (eds.). — Bloomington: Indiana University Press. Pp. 10–84.

Gillies D. (1981). Karl Menger as a Philosopher // *The British Journal for the Philosophy of Science*.Vol. 32. No. 2. Pp. 183–196.

Gorizontov L. E. (2012). The Crimean War as a Test of Russia's Imperial Durability // *Russian Studies in History*. Vol. 51. No. 1.Pp. 65–94.

Groenewegen P. (1991). «Political Economy» and «Economics» // *The World of Economics, The New Palgrave* / J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (eds.). — London: Palgrave Macmillan. Pp. 556–562.

Ivanyukov I. I. (1891). *Politicheskaya ekonomiya kak uchenie o protsesse razvitiya ekonomicheskikh yavleniy*.[Political economy as a doctrine of the process of development of economic phenomena]. — Moscow: Knizhnyy Magazin N. I. Mamontova. (In Russ.).

Jevons W. S. (2021). *Teoriya politicheskoy ekonomii; s prilozheniem «Uchebnika po politicheskoy ekonomii»* [Theory of political economy; with the appendix "Textbook of political economy"]. — Moscow: Sotsium. (In Russ.).

Marx K., Engels F. (1964). *Sochineniya.* V 50. Vol. 34.[Works. In 50 v. Vol. 34]. — Moscow: Izdatel'stvo politicheskoy literatury. (In Russ.).

Melnik D. (2014). The diffusion of Ricardo's theories in Russia // *The Reception of David Ricardo in Continental Europe and Japan* / G. Faccarello, M. Izumo (eds.). — London: Routledge. Pp. 195–211.

Mikhaylovsky N. K. (1871). O literaturnoy deyatel'nosti Yu. G. Zhukovskogo [On the literary activity of Yu. G. Zhukovsky] //*Otechestvennye zapiski*. No. 4. Pp. 227–254. (In Russ.).

Mikhaylovsky N. K. (1877). Karl Marks pered sudom g. Yu. Zhukovskogo [Karl Marx before the trial of Mr. Y. Zhukovsky] //*Otechestvennye zapiski*.No. 10. Pp. 321–356. (In Russ.).

Mirowsky P. (1984). Physics and the 'marginalist revolution' // *Cambridge Journal of Economics*. No. 8. Pp. 361–379.

Montes L. (2013). Newtonianism and Adam Smith //*The Oxford Handbook of Adam Smith* / C. J. Berry, M. P. Paganelli, C. Smith (eds.). — Oxford: Oxford University Press. Pp. 1–21.

Reuel A. L. (1956). *Russkaya ekonomicheskaya mysl' 60-70-kh godov XIX vekaimarksizm* [Russian economic thought of the 60-70s of the XIX century and Marxism]. — Moscow: Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury. (In Russ.).

Robertson R. M. (1951). Jevons and His Precursors // *Econometrica*.Vol. 19. No. 3.Pp. 229–249.

Ruud C. A. (1972). A. V. Golovnin and Liberal Russian Censorship, January-June 1862 // *The Slavonic and East European Review*. Vol. 50. No. 119. Pp. 198–219.

Samuelson P. A. (1983). Thünen at two hundred // *Journal of Economic Literature*. Vol. 21. No. 4. Pp. 1468–1488.

Shuhov N. S. (1987). Matematicheskaya ekonomiya v Rossii (1867–1917) [Mathematical economy in Russia (1867–1917)] // *Ekonomika i matematicheskie metody*. Vol. 3. No. 4. Pp. 602–618. (In Russ.).

Sieber N. I. (1877). Neskol'ko zamechaniy po povodu stat'i g. Zhukovskogo «Karl Marks i ego kniga o kapitale» [A few remarks on Mr. Zhukovsky's article "Karl Marx and his book on capital"] // *Otechestvennye zapiski*. No. 11. Pp. 1–32. (In Russ.).

Sigot N. (2002). Jevons's debt to Bentham: Mathematical economy, morals and psychology // *The Manchester School*. Vol. 70. No. 2. Pp. 262–278.

Slonimsky L. Z. (1878). Zabytye ekonomisty Kurno i Tyunen.[The forgotten economists Cournot and Thunen] // *Vestnik Evropy*. No. 9. Pp. 5–27. (In Russ.).

Sraffa P. (1999). *Proizvodstvo tovarov posredstvom tovarov. Prelyudiya k kritike ekonomicheskoy teorii* [Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory]. — Moscow: YuNITI-DANA. (In Russ.).

White J. D. (2019). *Marx and Russia. The fate of a doctrine.* — London: Bloomsbury academic.

White M. V. (2004). Sympathy for the Devil: HD Macleod and WS Jevons's Theory of Political Economy // *Journal of the History of Economic Thought*. Vol. 26. No. 3.Pp. 311–329.

Zhukovskaya E.I. (1932). *Iz zapisok shestidesyatnitsy* [From the memoirs of the sixties] //Zven'ja / V. D. Bonch-Bruyevich, L. B. Kamenev, A. V. Lunacharsky (eds.). — Moscow-Leningrad: Academia. Pp. 345–374. (In Russian).

Zhukovskaya E.I. (2001). *Zapiski* [Memoirs]. — Moscow: Agraf. (In Russ.).

Zhukovsky Yu.G. (1859). Obshchestvennye otnosheniya Rossii s tochki zreniya istoricheskoy nauki prava [Public relations in Russia from the point of view of the historical science of law] // *Vesna* / N. D. Akhsharumov (ed.). — Saint-Petersburg: Tipografiya II-go Otdeleniya Sobstvennoy E. I. V. Kantselyarii. Pp. 253–291. (In Russian).

Zhukovsky Y. G. (1864a). Smitovskoe napravlenie i pozitivizm v ekonomicheskoy nauke [Smithian direction and positivism in economics] // *Sovremennik*. Part 1. No. 9.Pp. 25–52; Part 2. No. 10.Pp. 135–170; Part 3. No. 12. Pp. 33–60. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G. (1864b). Ekonomicheskaya teoriya Makleoda [Macleod's economic theory] // *Sovremennik*. No. 3. Pp. 231–268. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G. (1867). Predislovie [Preface] // *Selected works of Jeremy Bentham.* — Saint-Petersburg: Izdanie Russkoy knizhnoy torgovli. Pp. XXIII–LXII. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G. (1871). *Istoriya politicheskoy literatury XIX veka* [History of political literature of the 19th century]. — Saint-Petersburg: Izdanie N. N. Polyakova. (In Russian).

Zhukovsky Y. G. (1872). Keri i ego teoriya [Carey and his theory] // *Vestnik Evropy*. No. 10. Pp. 611–660. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G. (1877). Karl Marks i ego kniga o kapitale [Karl Marx and his book on capital] //*Vestnik Evropy*. No. 9. Pp. 64–105. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G. (1906). *Den'gi i banki* [Money and banks]. — Saint-Petersburg: Tipografiya V. O. Kirshbauma, d. M-va Finansov na Dvorts. ploshch. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G.(1909). *XIX vek i ego nravstvennaya kul'tura* [The 19th century and its moral culture]. — Saint-Petersburg: Tipografiya V. O. Kirshbauma, d. M-va Finansov na Dvorts. ploshch. (In Russ.).

Zhukovsky Y. G.(1910). *Promyshlennost'* [Industry]. — Saint-Petersburg: Tipografiya V. O. Kirshbauma, d. M-va Finansov na Dvorts. ploshch. (In Russ.).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Н.М. Плискевич
старший научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РУБЦЫ В «ПОГРАНИЧНЫХ» ОБЩЕСТВАХ И ЭВОЛЮЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (Часть 1: Институциональные рубцы)

Аннотация. В статье анализируются последствия одной из стратегий догоняющего развития — попытки наверстать отставание с помощью модернизационных рывков мобилизационного типа. В результате, если в какой-то степени преодолевается отставание в технологической области, то сопутствующие ему институциональные и культурные преобразования, как требующие изменений в социальной среде и большего времени, неизбежно запаздывают. Потому внедряемые институты, попавшие в чуждую им среду, искажаются, более того, в ходе своей деформации приобретают свойства, позволяющие укреплять старую институциональную систему. В институциональной ткани общества образуются институциональные рубцы, незнакомые странам эволюционного развития и требующие особого внимания в ходе дальнейших попыток модернизационных преобразований. Показано, что для таких стран, как Россия, в процессе формирования институциональных рубцов важную роль приобретает само их положение как «пограничных» между цивилизационными образованиями разных типов. Культуре таких пограничных сообществ присуще более лёгкое впитывание социокультурных влияний от различных соседей, что способствует эклектичности формирования собственной социокультурной основы. В первой статье ставится проблема формирования в ходе мобилизационных рывков особых институциональных образований — рубцов в институциональной ткани общества. Показывается в этом процессе роль фактора «промежуточности» общества, принимающего внешние институты в этом процессе.

Ключевые слова: *институциональная структура, институциональный рубец, «пограничная» цивилизация, модернизация, мобилизационный рывок, ценности, человеческий потенциал.*
JEL: A12, A13, B00, B15, B52.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_130_143.

Мобилизационные рывки как фактор формирования институциональных рубцов

Ускоряющиеся в современном мире процессы научно-технической революции, цифровизации всей жизни общества и его экономики, всё более превращающейся в экономику знаний, вновь заставляют задуматься о необходимости модернизации в нашей стране. Причем модернизации не только инструментальной, но и институциональной, и в целом социальной, которая требует долгой последовательной и кропотливой работы.

Потребность в такой комплексной модернизации, не ограничивающейся лишь очевидными потребностями технологического развития, без которого страна обречена на углубляющееся отставание от более передовых её конкурентов и в развитии социальном, ощущается многими. Неслучайно в последние годы социологи, особенно проводящие

исследования в фокус-группах, отмечают в России возрастающий запрос на перемены, причём в самом широком плане. Так, группа М.Э. Дмитриева уже в конце 2018 г. фиксировала сильные изменения настроений: «Мы наблюдали не только продолжающиеся изменения в массовом сознании, связанные с усилением внутреннего локуса контроля и вытекающей из этого критической переоценки окружающей реальности, но и внезапную смену ценностных ориентаций. Популистский запрос на дистрибутивную справедливость сменился запросом на процессуальную справедливость, свободу, уважение и мир, что знаменует решительный отход от повестки классического популизма… Обращает на себя внимание однонаправленность и непротиворечивость наблюдаемых изменений» [*Дмитриев*, *Никольская*, 2019. С.31]. О необходимости существенных модернизационных изменений в стране пишут и многие экономисты, подчёркивая при этом те сложности, с которыми столкнутся реформаторы прежде всего в социальной сфере.

В то же время и затрагивающие эту тему философы отмечают важность внутреннего соответствия модернизационных процессов в технологической, инструментальной и социокультурной областях. Так, согласно закону техно-гуманитарного баланса, сформулированному ещё в начале 1990-х гг. А.П. Назаретяном, в течение всей истории человечества соблюдалась внутренняя зависимость между технологическим потенциалом, достигнутым обществом, качеством культурно-психологической регуляции в нем и его общей стабильностью. Если культурно-психологические качества общества не поспевают за темпами технологического развития, это непременно приводит к ослаблению устойчивости общества (см., например, [*Назаретян*, 2014]). Поэтому столь важно, хотя и неимоверно трудно, реформаторам, запустившим модернизационные процессы, не ограничиваться заимствованием новейших технологий, а сопровождать их скрупулёзной, не столь внешне эффектной, но необходимой работой по адаптации общества к жизни в новых условиях, т.е. одновременно заниматься и модернизацией социальной среды.

Если целью реформаторов является успех модернизационных преобразований как целого, то они не должны пренебрегать социокультурной составляющей процесса, а напротив, всячески поддерживать её, подкрепляя идущие технологические преобразования усилиями в развитии необходимых для них социокультурных изменений в обществе, давать ему ориентиры для соответствующего развития. Однако обычно выбирается другой, как кажется, более рациональный путь — снятие возможных напряжений не по направлению к укоренению новых социокультурных кодов, ценностей, соответствующих тем технологическим сдвигам, которые происходят в стране, а с помощью укрепления укоренённых в обществе старых норм, обычаев, ценностей. Если даже это на какое-то время и снимает напряжение, то результатом становится незавершённая модернизация, а общество получает искажённую институциональную структуру, не соответствующую уровню технологических достижений, что в итоге не даёт ожидаемого эффекта и от заимствованных технологий.

Такой предстаёт перед нами картина многих модернизационных преобразований, особенно последних столетий. Сам темп развития современного общества подталкивает реформаторски настроенные элиты стран «догоняющего развития» к принятию стратегии мобилизационных рывков, ориентированных прежде всего на восприятие технологических достижений более преуспевших соседей. Особенно массово такие процессы наблюдались учёными еще в середине прошлого века, когда освободившиеся от колониальной зависимости страны предпринимали подобные рывки. Уже тогда исследователи фиксировали происходящую, несмотря на первоначальный искренний энтузиазм реформаторов, общую проблему расхождения технологических, институциональных и социокультурных аспектов модернизации. В итоге это приводило к общей стагнации, возрождению прежних авторитарных систем, пусть и облачённых в «модернизированные» одежды. Так, Ш. Эйзенштадт — один из видных учёных, работавших в данной области еще в конце 1960-х гг., отмечал, что, несмотря на имеющиеся сдвиги, «во многих развивающихся

странах так и не сложились, особенно в политической области, устойчивые и современные институциональные системы, способные справляться с постоянно изменяющимся и расширяющимся спектром общественных проблем и запросов». В результате «многие институты, сформировавшиеся в начальный период модернизации, сегодня распались и прекратили работать, уступив место менее сложным и, как правило, более авторитарным политическим режимам». Во многих случаях это вело к стагнации и неустойчивости развития, к утрате способности впитывать новые веяния. В целом это «можно считать патологическими срывами модернизации» [*Эйзенштадт*, 2010. С.43, 46][1]. Эти выводы, в частности, можно рассматривать и как одно из подтверждений верности концепции техно-гуманитарного баланса и вытекающих из неё последствий для обществ, начавших модернизационные преобразования, включая расхождения в темпах технологических и социокультурных перемен. Особенно тяжело это отражается на обществах, где такие неудачные попытки совершались неоднократно.

Ярким примером тут могут служить и попытки модернизаций в истории России. В последние десятилетия, особенно после выхода на рубеже 1980–1990-х гг. трудов Д. Норта (см., например, [*North*, 1990; *Норт*, 1997]), появились работы, объясняющие указанные неудачи, исходя из принципиальной разницы двух институциональных систем — рыночной и распределительной как разного типа институциональных матриц [*Бессонова*, 2007; *Кирдина*, 2014; *Hedlund*, 2011; *Hedlund*, 2017; *Хедлунд*, 2015; *Заостровцев*, 2020]. В близком русле работают исследователи, выводящие особенности российской ситуации из господства в ней особо прочной связки власти и собственности как системы «власть-собственность», например, [*Нуреев*, *Рунов*, 2002; *Нуреев*, *Латов*, 2011; *Вольчик*, 2015; *Плискевич*, 2006]. В то же время во многих работах делается акцент на обусловленности институциональных особенностей социокультурными проблемами ([*Аузан*, 2007a; *Аузан*, 2007b; *Аузан*, *Келимбетов*, 2012]. С исследователями, предполагающими, что путь преобразований из-за значительных культурных преград будет труден и долог, полемизируют те, кто верит в новые возможности современного глобального мира. Они считают, что в течение 10 — 20 лет «политика… может менять культуру, создавая условия для более быстрого прогресса» [*Harrison*, 2013. P. 190; *Харрисон*, 2014. С. 267]. Учёные же, изучающие ценностные изменения в различных странах, хотя и отмечают ускорение этих процессов, но подчёркивают, что всё идёт не столь быстро. Они ставят особенности институциональных систем различных сообществ в зависимость от изменений ценностей их членов [*Инглхарт*, *Вельцель*, 2011; *Вельцель*, 2017; *Инглхарт*, 2018].

При всей важности различных направлений исследования причин многих неудачных попыток модернизационных преобразований представляется целесообразным обратить особое внимание на один из их аспектов, связанный со спецификой «догоняющего развития», особенно если оно происходит в форме мобилизационного рывка. Устойчивость западной институциональной конструкции обусловлена прежде всего тем, что все её компоненты формировались постепенно, эволюционным путем, не было столь резких разрывов, которые неизбежно происходят в процессе резких мобилизационных скачков. По сути, эволюционный путь можно трактовать и как путь медленного преобразования «силовой» матрицы в «правовую» [*Заостровцев*,2020], и как постепенную эволюцию мотиваций правящих элит, пришедших к мысли о целесообразности и меньшей затрат-

[1] Уже в XXI в. А.Д. Радыгин и Р.М. Энтов, обобщая накопленные знания о трансформациях в колониальных и постколониальных обществах, писали: «Политика государств-метрополий чаще всего приводила к разрушению прежнего хозяйственного уклада, и тогда в полной мере проявлялись негативные последствия неадекватной «трансплантации» чужеродных социально-экономических институтов. Насаждаемые институты терпят крах уже вследствие того, что рыночную экономику навязывают обществам, имеющим принципиально другую ориентацию, а труд и землю превращают в товар или все без исключения культурные институты органического общества ликвидируют. Более того, разложение патриархальной системы и внедрение рыночных отношений лишь способствовали обострению кризиса» [*Радыгин*, *Энтов*, 2008. С.15].

ности для них перехода к новым условиям функционирования государства и общества. Осознание элитами необходимости такого перехода и условия, в которых оно происходит, получили у Д. Норта и его коллег наименование «пороговых условий перехода к порядкам открытого доступа» [*Норт*, *Уоллис*, *Вайнгаст*, 2011. С. 76].

Такой путь предполагает, что, если и появлялись напряжения или даже разрывы в различных составляющих общественного целого — технологического, институционального, культурного, то в ходе освоения вырвавшегося вперед компонента они достаточно быстро смягчались благодаря не силовому, а консенсусному, поддерживаемому независимой правовой системой, взаимодействию заинтересованных акторов со стороны и государства, и общества. В результате система приходила в равновесие на новом уровне. Это создавало прочную базу для экономического роста и постепенного повышения уровня благосостояния всего общества. В то же время сам период перехода системы из одного качества в другое весьма сложен, так как предполагает сосуществование в одной системе институтов различной направленности. В этой ситуации возможно их рассогласование и для его смягчения важно формирование неких промежуточных институтов, призванных исправить положение. Е.В. Балацкий особо выделяет такое качество функционирования институтов в период реформ, как соблюдение «принципа согласованности» компонентов общественной системы — технологий, институтов и культуры. Нарушение этой согласованности ведёт не только к замедлению экономического роста, но и к деградации всей социальной системы [*Балацкий*, 2021][2]. Это естественно, так как любая серьёзная технологическая новация требует и соответствующих ей управленческих решений (а значит, и коррекции деловой культуры), и выработки новых норм, правил, т.е. новых институтов, адекватных изменившимся технологическим условиям, и создания соответствующей этим условиям социокультурной среды.

Поэтому в подобной ситуации часто складывается такое явление, как институциональная ловушка [*Полтерович*, 2007. С.87–130]. То есть избрание в конкретной ситуации несогласованности различных компонентов переходной системы неэффективной устойчивой нормы или института, отличающихся самоподдерживающимся характером. В то же время, говоря о формировании институциональных ловушек именно как особого явления, связанного с реформированием системы и, соответственно, с фактором несогласованности новых и привычных институтов, в качестве важнейшей черты принимается возможность выбора того или иного пути разрешения различных проблем. Главное, что характерно для институциональных ловушек, — «наличие, по крайней мере, двух институциональных альтернатив» [*Балацкий*, 2020. С. 30]. Причём выбор альтернатив по мере развития реформ и укрепления системы новых институтов может меняться.

Прежде всего это касается сферы инструментальных взаимодействий. Так, В.М. Полтерович в качестве примеров институциональных ловушек приводит бартер, неплатежи, уклонение от налогов, теневые связи и ряд других. Тридцатилетняя практика российских реформ свидетельствует о том, что в процессе изменения условий хозяйствования естественно складывались условия для выхода из подобных ловушек. Это: 1) увеличение трансакционных издержек действующей неэффективной нормы; 2) уменьшение трансакционных издержек альтернативной нормы; 3) снижение трансформационных издержек перехода к альтернативной норме [*Полтерович*, 2007. С. 122]. В случае, если институциональная ловушка связана с изменением инструментальных условий функционирования экономической системы и реформы проводятся последовательно, создание условий для выхода из ловушки и, соответственно, переход к эффективной норме может произойти в достаточно сжатые сроки.

---

[2] По сути, в данном случае в терминах институциональной теории подтверждается тот же принцип, о котором речь шла выше как о принципе техно-гуманитарного баланса.

Иное дело, если попытки сопряжения старых и новых норм и складывающиеся на этой почве напряжения затрагивают более глубокие социокультурные слои. Здесь путь представляется более длительным. Полтерович связывает его с развитием гражданской культуры [*Полтерович*, 2007. С. 125–127]. Однако это может дать результат только в случае эволюционного развития процесса реформирования, когда социокультурный, в частности политический, компонент хотя и отстаёт от технологического развития, но проводящие реформы элиты не препятствуют преобразованиям в социокультурной сфере. И особенно, если сложившиеся в тот или иной период административные, экономические, силовые элиты не пытаются упрочить своё господство, опираясь на привычные для общества старые институты, не укрепляют их за счёт имеющихся у них возможностей. В этом случае результатом преобразований может, например, оказаться дисфункция институтов, при которой «функционирование института отклоняется от «стандартного» — от того, которое ожидалось экономическими агентами и (или) законодателем при трансплантации или конструировании» [*Полтерович*, 2007. С. 91]. Либо речь может идти о ситуации, когда реформаторы думали о преобразовании лишь в какой-либо одной, важной для них, сфере. Они не только не заботились об изменениях в других сферах, для них не столь важных, но необходимых для нормального функционирования имплантированного института, а стремились в целях стабилизации ситуации укрепить старые, по сути несовместимые с новыми, институты, ибо, проводя реформы, в обществе они могли опираться только на них.

Такое поведение элит, причём находящее в обществе понимание, ибо предлагает ему действовать в рамках привычных для него практик, пусть и внешне несколько изменённых в соответствии с предполагаемыми реформаторами намерениями, формируется в ситуации мобилизационного рывка. Он предпринимается властителем и его соратниками, как правило, с целью освоения в кратчайшие сроки достижений более сильных, развитых, а потому и угрожающих соседей. Акцент делается обычно на восприятие военно-технических и обслуживающих их новаций, а также, возможно, сопутствующих им некоторых организационных мер. В этом заключается сама логика такого рывка, по сути своей разрушающая упомянутые выше и принцип соответствия, и принцип техно-гуманитарного баланса. В такую политику изначально заложена асимметричность воспринимаемых компонентов, чреватая в условиях дальнейшего эволюционного развития деградацией социальной системы. И так как сама стратегия рывка предполагает его относительную краткосрочность, то в результате реформаторский импульс быстро «выдыхается» и процесс может законсервироваться на длительное время в ситуации, когда действующие институты обретают промежуточную форму, сочетающую черты и старого, и нового источника.

В случаях, когда такие рывки предпринимались неоднократно в истории стран «догоняющего развития», причём будучи нацеленными в каждый конкретный период на достижение тех или иных выбранных инструментальных результатов (как правило, в военно-технической сфере), реформаторы обычно пренебрегали неизбежно сопутствующими инструментальным компонентам, соответствующими преобразованиям в социокультурной ткани общества. А из сопутствующих технологическим изменениям институциональных новаций обычно ограничивались теми, которые казались целесообразными или необходимыми с организационной точки зрения.

Сходная картина складывается, когда причиной мобилизационного рывка становится экономический крах существующей хозяйственной системы, и для ее реанимации предпринимается комплекс мер по замене «обанкротившихся» институтов институтами, имплантированными из экономически более успешных сообществ. Но и в данном случае тема соответствующих социальных и культурных преобразований как необходимой составной части общего процесса реформирования не успевает за технологическими, инструментальными изменениями. В результате она либо по естественным причинам, либо как вошедшая в противоречие с интересами влиятельных групп отодвигается на буду-

щие времена. Сама ситуация мобилизационного рывка даже в политически благоприятных условиях не оставляет времени для эволюционно развивающейся социокультурной среды, соответствующей модернизационным требованиям.

С одной стороны, это следствие сложности изменений в инструментальной, институциональной и социальной сферах. С другой стороны, как уже было отмечено, мобилизационный способ внедрения в старую институциональную среду новых, не свойственных ей, институтов, обычно требует опоры на привычные нормы и ценности. Ибо такая опора естественна для большинства членов общества, оказавшегося перед лицом непривычных тягот, с которыми связано состояние мобилизационной трансформации. Более того, требования социальной стабилизации подсказывают прежде всего применение таких способов внедрения новых институтов, которые могли бы укрепить старый социокультурный каркас. В результате происходит деформация внедряемых институтов в наиболее важной для подлинно модернизационных преобразований сфере — социокультурной. Преобразованные в ходе таких мобилизационных рывков старые институты обретают гораздо большую устойчивость, сохраняются в течение не только десятилетий, но и столетий и в итоге требуют для их изменений особо продуманной стратегии, неизвестной обществам, прошедшим путь эволюционного развития. Можно говорить о них как об элементах институциональной системы особого качества — *институциональных рубцах*.

Под институциональным рубцом предлагается понимать устойчивое искажение институциональной системы под воздействием института, имплантируемого в ходе мобилизационного рывка из иной системы с целью активизации технологической и экономической деятельности в выбранных реформаторами областях. В результате такой институт в непривычной для него социокультурной среде начинает функционировать нестандартно, пытаясь найти точки «сопряжения» со старой системой. При этом общим результатом данного процесса становится и общее укрепление старой системы за счёт взаимодействия её с новыми имплантируемыми институтами. В то же время нельзя не учитывать и то, что новый институт, пусть и в искажённом виде, медленно начинает воздействовать на социокультурную среду, провоцируя её медленную эволюцию. Ход данного процесса во многом зависит от того, в какой степени принимающее общество предрасположено к впитыванию новых веяний, а также от того, не будут ли ему мешать противоположные воздействия.

Выделение понятия институционального рубца позволило бы вывести из сферы институциональных ловушек ряд особо устойчивых, неэффективных, длительных и даже иногда пагубных с точки зрения общественного развития явлений, отнесение которых к институциональным ловушкам часто становится предметом дискуссий. Это, например, и мафия, и международные организованные преступные группировки, и коррупция, и оффшоры, которые иногда относят к глобальным институциональным ловушкам, и ряд других [*Балацкий*, 2012. С.61–62; *Балацкий*, 2020. С.31–32].

Российская история с ее постоянно повторяющимся циклом «реформа — контрреформа» заставляет обратить внимание на восприимчивость не только к технологическим, но и к культурным влияниям, идущим от соседей. В результате за многие века применения такой практики складывалась особая форма институциональной системы с её попеременным тяготением то к «восточным», то к «западным» институциональным образцам. Эти образцы, особенно с наступлением Нового времени, всё более различались. Если институты Востока по-прежнему тяготели к централизации, иерархизации и «силовой» матрице (хотя в эту схему вполне вписывались и мелкие властители), то западные образцы, пусть и не чуждые силовым компонентам, всё же давали примеры и децентрализации, и правовых способов решения возникающих проблем, и уважения прав личности. Поэтому особо следует остановиться на той специфике отечественной культуры, которая порождена самим географическим положением России как пограничной, лежащей между Западом и Востоком.

Проблемы «пограничной» и «промежуточной» цивилизации

Как отмечают философы, с момента, когда в России начало просыпаться самосознание, сама страна стала своей главной «проблемой» [*Вога*, 2014. С.109]. Ситуация столкновения различных культурных традиций, с которой познакомился мир в течение нескольких последних веков, сопровождала Россию во все времена. Причём в ходе этого сложного многовекового процесса в социальной и ценностной структуре российского общества, вопреки мнению традиционалистов-ортодоксов, развивались, существовали и существуют по сей день традиции самых разных идеологических направлений и даже развивается процесс, который А.Б. Гофман назвал «модернизацией традиционности». Он связан с подвижностью и свободной интерпретацией представлений о традиции разнообразными субъектами. В результате в обществе, наряду с традициями-привычками, традициями-реставрациями, появляются и традиции-революции. И у традиции «появляются конкуренты: заимствованные формы социального действия, социальной регуляции и саморегуляции, выполняющие те же функции» [*Гофман*, 2008. С. 26]. Если такой процесс протекает внутри общества, входящего в одну из «классических»[3] цивилизаций, то такая эволюция традиций развивается постепенно, хотя и, как известно, не без революционных взрывов, то в обществах, находящихся на границах между разными социокультурными образованиями, он происходит по-другому. Эти общества, оказавшиеся на пересечении влияния разных соседей, несущих с собой различные культурные принципы, и в прошлом (Византия), и в настоящем (Россия, Латинская Америка) создавали свои социокультурные и институциональные каркасы по собственным принципам. Прежде всего, если любая «классическая» цивилизация «представляет собой нечто единое в своей основе», то в противоположность этому «пограничные» цивилизации характеризуются «доминированием принципа многообразия, преобладающего над принципом единства. Цельная относительно монолитная духовная основа в этом случае отсутствует» [*Шемякин*, 2014. С. 117]. То есть сама ситуация «пограничности» предполагает большую склонность к впитыванию влияний, идущих от различных внешних источников, повышенную проницаемость внутренних границ и у индивидов, и в общностях, составляющих целое «пограничной» цивилизации.

При этом самую суть «пограничных» цивилизаций составляет сложнейший узел различных типов взаимодействия качественно разнородных традиций. Крайне противоречивый характер их взаимосвязи «проявляется в таких характеристиках «пограничной» реальности, как амбивалентность социокультурных ориентаций (то есть одновременная направленность в противоположные стороны) и антиномичность (тенденция к “лобовому” столкновению полярностей бытия)» [*Шемякин*, 2014. С. 117] (об этом также [*Шемякин*, 2009; *Шемякин*, *Шемякина*, 2009]). В такой ситуации складывается главный парадокс “пограничной” реальности — «в условиях доминанты многообразия единство также реально… Определяющим фактором достижения целостности sui generis в условиях пограничья стал особый характер взаимосвязи сторон тех острейших противоречий, из которых буквально “соткана” ткань “пограничного” социального бытия» [Шемякин, 2014. С.118]. Эту особенность пограничья применительно к Византии С.С. Аверинцев определил как «взаимоупор», как «единство противоположностей, дополняющих друг друга в рамках системы и гарантирующую равновесие своим взаимоупором» [*Аверинцев*, 1997. С. 252].

---

[3] Разные исследователи в зависимости от своих задач насчитывают разное число таких цивилизаций. Наиболее грубое деление — на западную и восточную (сюда же можно отнести и «матричные» институциональные конструкции). Культурологи дают более дробное деление. Так, Г.С. Померанц в основу деления положил появление важнейших священных книг в период с 700-х гг. до н.э. до 700-х гг. н.э., выделяя четыре религиозных и ценностных компонента (субэкумены): христианского, исламского, индуистского и китайско-японского миров [*Померанц*, 1995].

Одно и то же влияние, проникающее из «классических» обществ в «пограничные», может быть проинтерпретировано иначе, нежели в его первоисточнике. Будучи переработанным новой для него многообразной средой с её противоречиями и «взаимоупорами», оно способно обрести совершенно новые черты и даже превратиться в свою противоположность. Кроме того, нельзя не учитывать особенности и исторических условий, которым сопутствовало проникновение влияния той или иной стороны, и специфику географического положения отдельных частей принимающего сообщества, их близости к разным центрам влияния. Эти факторы изменчивы в ходе истории. И если ранее страна ориентировалась в своей политике и повседневной жизни на одних соседей, то через десятилетия или столетия фокус влияния может смениться даже на противоположный. При этом, однако, нормы, ценности, институты, воспринятые (пусть и в преображённом виде) в предшествующие века, остаются в реальных практиках как населения в целом, так и элит общества. Даже искренние реформаторы, обладающие возможностями проведения модернизации существующих порядков, несут в своём подсознании следы влияний предшествующих веков. Невольно они при проведении преобразований склоняются к методам, имеющим иные источники, и тем самым вносят искажения в задуманное. Сам психологический склад людей пограничной системы, их представления о способах проведения преобразований таит в себе опасность того, что результатом этой деятельности могут стать институциональные рубцы, рождённые в ходе непроизвольного смешения старых и новых практик и представлений.

То есть при всей открытости принимающей системы и её приверженности многообразию основную роль в процессе играет само принимающее общество, и прежде всего его элиты, от интересов которых (причем очень часто сиюминутных) зависит приятие или неприятие того или иного влияния, и главное — форма этого приятия. «Один и тот же Маркс прочитан по-разному в Швеции и в России. Китай пошел по пути Ленина. Индия — по пути Льва Толстого. Ответственность лежит на тех, кто сделал выбор…» [*Померанц*, 1995. С. 555]. Можно сказать, что институциональный рубец складывается как ответ на потребность сочетания в институциональной системе такого общества элементов старых и привносимых извне норм и правил.

Сложность складывания особого единства ценностной и институциональной структур общества «пограничья» проявляется в том, что, с одной стороны, оно более, нежели в случаях «классических» цивилизационных образований, подвержено воздействию самых разнообразных влияний, не исключая посягающие на его сущностные основания. Но с другой стороны, так как к этому обществу, открытому многообразию инородных веяний, присуще и свое особое единство, всегда есть опасность, что при такой открытости может наступить момент, когда «взаимоупор» не выдерживает. Происходит очередной срыв в процессе укоренения воспринятых многими, казалось бы, важных для развития общества идей и, соответственно, очередная смена периода реформ на контрреформы. Но при этом в институциональной структуре общества всегда остаются следы незавершённых реформ, своего рода рубцы. И на следующем этапе развития, когда будет предпринята очередная попытка реформ, общество вступит в нее уже с институциональной структурой, в которую прочно вросли эти рубцы. И новому поколению реформаторов, предпринимающих очередную попытку модернизации в условиях «догоняющего развития», при заимствовании институтов следует учитывать тот факт, что их надо имплантировать в среду, искажённую результатами прошлых попыток прорыва. Важно учитывать и то, что с этими искажениями не сталкивались ни теоретики, ни практики тех передовых стран, которые принимаются за образец. А значит, и процесс модернизации (даже если не предполагается совершить мобилизационный рывок) не может соответствовать стандартным представлениям, укоренившимся в обществе, которое принято за образец.

Эти особенности общества пограничья дали толчок еще одной теории, объясняющей специфику мышления большинства его представителей, восприятия нередко проти-

воположных друг другу ценностей и, соответственно, приятия или отторжения тех или иных институтов. Для такого общества, прежде всего в период господства в нем архаичных представлений, превалирует инверсионный тип мышления, по логике которого «каждое явление — оборотень, т.е. способно… стать своей противоположностью, превратиться из добра в зло». Этот тип мышления предполагает «логическое движение от абстрактного к абстрактному того же уровня, движение в рамках исторически сложившейся альтернативы» [*Ахиезер*, 1998. С. 195]. Думается, эти размышления имеет смысл рассматривать в совокупности с представлениями о специфике «пограничного» общества. Его членам присущи защитные мыслительные реакции на проникновение посторонних радикальных веяний. При этом, хотя А.С. Ахиезер объясняет инверсионным типом мышления резкие повороты в жизни подобного общества, его переходы от реформ к контрреформам, всё же он не считает, что такое общество (прежде всего, российское) фатально обречено на вечную консервацию такого типа мышления.

В процессе развития, усложнения возможен переход к медиации — «развитой логической клеточки мышления, смыслообразования, воспроизводственной деятельности, для которой характерна логика процесса осмысления в рамках дуальной оппозиции (инверсия — медиация — *Н.П.*), логическое мышление от абстрактного к конкретному, выработка качественно новых альтернатив в мысли и действии» [*Ахиезер*, 1998. С. 271]. В ходе постепенного развития «инверсия может выступать как господствующая форма, содержащая медиацию «под собой» в скрытом неразвитом виде, что свидетельствует о преобладании эмоциональных механизмов принятия решений». А также «инверсия может быть оттеснена на задний план, выступать как подчинённый момент медиации, как исходная точка её развития» [*Ахиезер*, 1998. С. 195].

Эти два типа мышления, по Ахиезеру, сосуществуют у разных представителей общества. При этом господствующие носители инверсионного мышления при нарастании жизненных трудностей могут резко отвергнуть ранее господствующие ценности и соответствующие им институты и принять новые как сулящие быстрое изменение ситуации к лучшему. Однако сложности трансформации быстро охлаждают тягу к новому, и большинство общества столь же резко меняет свои предпочтения, возвращаясь к прежним представлениям.

В такой социопсихологической рамке А.С. Ахиезер описывает историю России с её регулярно повторяющимися попытками преобразований, называя российскую цивилизацию «промежуточной», в которой наряду с господствующим слоем традиционалистского большинства присутствует и тонкая прослойка либерально ориентированного меньшинства. И хотя размер этого меньшинства медленно увеличивается, всё же его попытки добиться резкого изменения господствующего уклада средствами мобилизационного рывка (что обычно происходит в периоды глубокого кризиса), будучи сначала приняты как средство спасения, очень быстро отторгаются большинством. Отсюда важность для реформаторски ориентированной элиты выработки таких форм трансформации, которые давали бы большинству наглядные примеры возможностей выхода из сложностей текущей ситуации и желательно — перспектив на будущее. Эти формы могут появиться только в ходе повседневной жизненной практики индивидов, равно как и в общей атмосфере жизни, дающей реальные надежды на возможность реализации такой перспективы. Поэтому Ахиезер связывает перспективы развития российского общества, выхода его из состояния «промежуточной цивилизации» в развитом утилитаризме как переходе «от поиска средств, дающих не меньший эффект, чем утраченные средства, к поискам все более эффективных средств, осознанием связи роста благ и личных усилий по их добыванию и производству… Развитой утилитаризм с его ориентацией на прогресс производства требует развития личности, повышения ею ценности своего Я… следовательно, выступает как возрастающая по своей значимости пружина социальных изменений, сила, вынуждающая формировать

новые средства… подготавливает почву для либерализма с его растущей оценкой духовных ценностей» [*Ахиезер*, 1998. С. 522].

Многое в этом сложном процессе восприятия новых идей, технологий, институтов зависит от целеполагания элит, предпринимающих усилия по внедрению нового, дающего большинству не только возможности улучшения своего положения в обозримой перспективе, но и позитивные картины будущего[4]. От проводимой элитами политики зависят возможности возникновения в реальной жизни условий формирования развитого утилитаризма. Проводящие эту политику должны как учитывать интересы и возможности той тонкой прослойки созревшего для восприятия нового меньшинства, так и создавать условия для адаптации и социального и культурного развития большинства.

Важно помнить, что в описываемой ситуации институциональные и особенно ценностные компоненты как необходимые составляющие модернизационного процесса остаются не только в лучшем случае недоразвитыми, но и деформированными. Поэтому велик риск того, что под воздействием разнонаправленных сил попытки даже комплексных технологических изменений нередко заходят в тупик. В итоге создаются предпосылки не только для быстрого затухания всего процесса, но и для формирования особых институциональных рубцов, возникающих в ходе приспособления новых идей, институтов и технологий к старой институциональной и ценностной реальности. Причём, как правило, попытки встраивания в существующую институциональную структуру заимствованных компонентов оказываются дополнительным фактором её укрепления, создающим новые, ранее неведомые передовым странам проблемы, и одновременно базой для укрепления позиций, выгодных «промежуточным выгодоприобретателям» [*Hellman*, 1998]. Последние, как правило, не только не предлагают массовым слоям средства и пути для самостоятельного развития, но лишают их перспективы, стремятся затормозить процессы социокультурных преобразований, необходимых в новых условиях, сузить процессы образования рамками, препятствующими ценностному и общегуманитарному развитию индивидов, всестороннему развитию человеческого потенциала. Более того, в подобной ситуации в обществе формируются тенденции, деформирующие ценности социальной консолидации, подлинного коллективизма, обычно связанные с инициативами «снизу». Они подменяются патерналистским настроем большинства, требующего помощи «сверху» в решении своих проблем, что характерно для архаичного сознания.

В то же время история знает и примеры модернизации, связанные с историческими ситуациями, как правило, возникающими после какого-то краха системы — или военного, или экономического. Пытаясь выйти из него, властители также начинают внедрять в её каркас заимствованные из более продвинутых стран новации. Но при этом они стремятся опираться на более продвинутое меньшинство и делают ставку на постепенное воспитание господствующего большинства, открывая для него новые реальные возможности. Такой период в какой-то степени был в России в эпоху Великих реформ Александра II, который после поражения в Крымской войне отважился присоединиться к имеющемуся в элитах меньшинству.

Такая стратегия отнюдь не бесконфликтна, чревата искажениями привнесённых институтов и своеобразными толкованиями привнесённых ценностей, что ведёт к формированию основанных на социокультурных столкновениях институциональных рубцов. Но в данном случае есть надежда на то, что усилия элит, проводящих такую политику сглаживания противоречий и одновременно культурного просвещения большинства, в том числе на основе собственного примера, могут дать свои плоды. Возможен также выход на новый

[4] Этот фактор В.М. Полтерович отмечает в качестве одного из основных в реформаторской деятельности, подчёркивая важность привлекательности для населения проводимых преобразований, особенно на первых этапах, и предоставления ему информации о ходе реформ и потребностях в их корректировке [*Полтерович*, 2007. С. 424].

эволюционный путь в результате преодоления системного кризиса, разрешающего накапливающиеся противоречия между старым и новым. В результате такой кризис меняет важнейшие параметры и разрушает механизмы, поддерживающие либо институциональный рубец, либо (в более лёгком случае) институциональную ловушку. Важно, что успех такого варианта развития в целом зависит от способности общества воспринимать те или иные изменения и вписываться в комплекс требований, сформулированных Полтеровичем в его теории реформ [*Полтерович*, 2007. С.423–428][5]. К ним, представляется, может быть добавлено лишь особое требование, предполагающее разработку конкретных мер, способствующих рассасыванию имеющихся в институциональной структуре рубцов, накопленных за предшествующие десятилетия или столетия.

Но возможности успеха конкретных мер во многом зависят от анализа конкретно-исторической ситуации на том или ином этапе развития каждого общества, а также от изменения ценностных предпочтений его членов. Специфика российской ситуации и возможности выхода из сложившегося в ней порочного круга «реформа — контрреформа» будут темой заключительной части работы.

ЛИТЕРАТУРА

Аверинцев С.С. (1997). Поэтика ранневизантийской литературы. — М.: «Cada».

Аузан А.А. (2007a). «Колея» российской модернизации // Общественные науки и современность. № 6. С. 54-60.

Аузан А.А. (2007b). Пора решиться на переучреждение государства // Российское государство: вчера, сегодня, завтра. — М.: Новое издательство. С. 407-422.

Аузан А., Келимбетов К. (2012). Социокультурная формула экономической модернизации // Вопросы экономики. № 5. С. 37-44.

Ахиезер А.С. (1998). Россия: критика исторического опыта. Т. II. Теория и методология: Словарь. — Новосибирск: Сибирский хронограф.

Балацкий Е.В. (2020). «Институциональная ловушка»: научный термин и красивая метафора // Journal of Institutional Studies. № 3. С. 24-41.

Балацкий Е.В. (2012). Институциональные и технологические ловушки: анализ идей // Журнал экономической теории. № 2. С. 48-63.

Балацкий Е.В. (2021). Принцип согласованности в теории социального развития // Terra Economicus. Т.19. № 1. С. 36-52.

Бессонова О.Э. (2007). Образ будущего России и код цивилизационного развития. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН.

Вельцель К. (2017). Рождение свободы. — М.: АО «ВЦИОМ».

Вога П.Н. (2014). Богопознание как самопознание (Штрихи философии Григория Померанца) // Общественные науки и современность. № 2. С. 98-112.

Вольчик В.В. (2015). Эволюция российского института власти-собственности // Российская власть и бюрократическое государство Ч. 2 / Под ред. В.П.Макаренко. — Ростов-на-Дону: Издательство Южного Федерального университета.

Гофман А.Б. (2008). От какого наследства мы не отказываемся? Социокультурные традиции инновации в России на рубеже XX–XXI веков // Традиции и инновации в современной России. Социологический анализ взаимодействия и динамики / Под ред. А.Б.Гофмана. — М.: РОССПЭН. С. 9-62.

Дмитриев М.Э., Никольская А.В. (2019). Осенний перелом в сознании россиян: мимолётный всплеск или новая тенденция? // Общественные науки и современность. № 2. С. 19-34.

Заостровцев А.П. (2020). Полемика о модернизации: общая дорога или особые пути? — СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Инглхарт Р. (2018). Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир. — М.: Мысль.

Инглхарт Р., Вельцель К. (2011). Модернизация, культурные изменения и демократия. Последовательность человеческого развития. — М.: Новое издательство, «Либеральная миссия».

[5] В данном случае имеет смысл вспомнить и о сформулированных Д. Нортом и его коллегами «пороговых условиях для элит», которых им нужно достигнуть для начала перехода к «порядкам открытого доступа», а также о серии исследований постепенных изменений в «порядках ограниченного доступа», открывающих возможности достижения «порядков открытого доступа» и эволюционного пути модернизации [*Яковлев*, 2020].

Кирдина С.Г.(2014). Институциональные матрицы и развитие России. Введение в X-Y-теорию. М. — СПб.: Нестор-История.

Назаретян А.П. (2017). Нелинейное будущее. Мегаистория, синергетика, культурная антропология и психология в глобальном прогнозировании. — М.: Аргамак — Медиа.

Норт Д. (1997). Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала».

Норт Д., Уоллист Д., Вайнгаст Б. (2011). Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для изучения письменной истории человечества. — М.: Издательство Института Гайдара.

Нуреев Р.М., Латов Ю.В. (2011). Когда и почему разошлись пути России и Западной Европы (подход с позиции институциональной экономической истории) // Мир России. № 4. С. 24-59.

Нуреев Р.М., Рунов А.Б. (2002). Назад к частной собственности или вперед к частной собственности? // Общественные науки и современность. № 5. С. 5-23.

Плискевич Н.М. (2006). «Власть-собственность» в современной России: происхождение и перспективы мутации // Мир России. № 3. С. 62-113.

Полтерович В.М. (2007). Элементы теории реформ. — М.: Экономика.

Померанц Г. (1995). Выход из транса. — М.:Юрист.

Радыгин А., Энтов Р. (2008). В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX — XXI вв.) // Вопросы экономики. № 8. С.4-27.

Харрисон Л. (2014). Евреи, конфуцианцы и протестанты. Культурный капитал и конец мультикультурализма. — М.: Мысль.

Хедлунд С. (2015). Невидимые руки, опыт России и общественная наука. Способы объяснения системного провала. — М.: ВШЭ.

Шемякин Я.Г. (2009). Граница (процесс перехода и тип системности) // Общественные науки и современность. № 5. С.113-125.

Шемякин Я.Г. (2014). Субэкумены и «пограничные» цивилизации в сравнительно-исторической перспективе: о характере соотношения Языка, Текста и Шрифта // Общественные науки и современность. № 2. С. 113-123.

Шемякин Я.Г., Шемякина О.В. (2009). Пути и условия достижения целостности цивилизационной системы. Сопоставление исторического опыта России и Латинской Америки. Ст. 1. // Латинская Америка. № 9. С. 4-20.

Эйзенштадт Ш. (2010). Срывы модернизации // Неприкосновенный запас. № 6. С.42-63.

Яковлев А.А. (2020). Поиск институциональных решений через призму истории // Общественные науки и современность. № 2. С. 57-63.

Harrison L. (2013). Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism. — New York: Rowman & Littlefield Publishers, INC.

Hedlund S. (2011). Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure. — Cambridge: Cambridge University Press.

Hedlund S. (2017). The Attraction of Extraction: Fundamental Institutions of Russian Long-Term Develepment Strategy. // Russia 1917–2017: European Modernization or Sonderweg? / A.P. Zaostrovtsev (ed.). — SPb.: Leontevskij tsentr. Pp. 11–27.

Hellman J. (1998). Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition // World Politics. Vol.50. No 2. Pp. 203-234.

North D. (1990). Instituons, Institutional Chance and Economic Performance. — Cambridge: Cambridge University Press.

Плискевич Наталья Михайловна
znplis@yandex.ru

Natalya Pliskevich
Senior Researcher, Institute of economics of the Russian Academy of sciences (Moscow)
znplis@yandex.ru

INSTITUTIONAL SCARS IN «FRONTIER» SOCIETIES AND THE EVOLUTION OF HUMAN POTENTIAL (Part 1. Institutional scars)

Abstract. The article analyzes the consequences of one of the catch-up development strategies - attempts to catch up with the help of modernization breakthroughs of the mobilization type. As a result, if the lag in the technological field is overcome to some extent, then the institutional and cultural transformations accompanying it, as requiring changes in the social environment and more time, inevitably lag behind. Therefore, the institutions being introduced, which have fallen into an environment alien to them, are distorted, moreover, in the course of their deformation, they acquire properties that make it possible to strengthen the old institutional system. In the institutional fabric of society, institutional scars are formed that are not familiar to the countries of evolutionary development and require special attention in the course of further attempts at modernization transformations. It is shown that for countries such as Russia, in the process of forming institutional scars, their very position as "borderline" between civilizational formations of different types acquires an important role. The culture of such "border" communities is characterized by easier absorption of sociocultural influences from various neighbors, which contributes to the eclecticism of the formation of their own sociocultural basis. The first article poses the problem of the formation in the course of mobilization jerks of special institutional formations - scars in the institutional fabric of society. The role of the factor of "intermediateness" of the society accepting external institutions is shown in this process.

Keywords: *institutional structure, institutional scar, «frontier» civilization, modernization, mobilization spurt, values, human potential.*
JEL: A12, A13, B00, B15, B52.

REFERENCES

Akhiyezer A.S. (1998). *Rossiya: kritika istoricheskogo opyta. T. II. Teoriya i metodologiya. Slovar'* [Russia: criticism of historical experience. Vol. II. Theory and methodology. Vocabulary.]. — Novosibirsk: Sibirskiy khronograf. (In Russ.).

Auzan A.A. (2007a). «Koleya» rossiyskoy modernizatsii [The "track" of Russian modernization] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 6. Pp. 54-60. (In Russ.).

Auzan A.A. (2007b). Pora reshit'sya na pereuchrezhdeniye gosudarstva [It's time to decide on the re-establishment of the state] // *Rossiyskoye gosudarstvo: vchera, segodnya, zavtra* [Russian state: yesterday, today, tomorrow]. — M.: Novoye izdatel'stvo. Pp. 407-422. (In Russ.).

Auzan A., Kelimbetov K. (2012). Sotsiokul'turnaya formula ekonomicheskoy modernizatsii [Sociocultural formula for economic modernization] // *Voprosy ekonomiki*. No. 5. Pp. 37-44. (In Russ.).

Averintsev S.S. (1997). *Poetika rannevizantiyskoy literatury* [Poetics of Early Byzantine Literature]. — M.: «Cada». (In Russ.).

Balatskiy Ye.V. (2012). Institutsional'nyye i tekhnologicheskiye lovushki: analiz idey [Institutional and technological traps: an analysis of ideas] // *Zhurnal ekonomicheskoy teorii*. No. 2. Pp. 48-63. (In Russ.).

Balatskiy Ye.V. (2020). «Institutsional'naya lovushka»: nauchnyy termin i krasivaya metafora ["Institutional trap": scientific term and beautiful metaphor] // *Journal of Institutional Studies*. No. 3. Pp. 24-41. (In Russ.).

Balatskiy Ye.V. (2021). Printsip soglasovannosti v teorii sotsial'nogo razvitiya [The principle of consistency in the theory of social development] // *Terra Economicus*. V. 19. No. 1. Pp. 36-52. (In Russ.).

Bessonova O.E. (2007). *Obraz budushchego Rossii i kod tsivilizatsionnogo razvitiya* [The image of the future of Russia and the code of civilizational development]. — Novosibirsk: IEiOPP SO RAN. (In Russ.).

Dmitriyev M.E., Nikol'skaya A.V. (2019). Osenniy perelom v soznanii rossiyan: mimolotnyy vsplesk ili novaya tendentsiya? [Autumn turning point in the minds of Russians: a fleeting surge or a new trend?] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 2. Pp. 19-34. (In Russ.).

Eisenstadt S. (2010). Sryvy modernizatsii [Failures of modernization] // *Neprikosnovennyy zapas.* No. 6. Pp. 42-63. (In Russ.).

Gofman A.B. (2008). Ot kakogo nasledstva my ne otkazyvayemsya? Sotsiokul'turnyye traditsii innovatsii v Rossii na rubezhe XX — XXI vekov [What legacy do we not give up? Sociocultural traditions of innovation in Russia at the turn of the 20th — 21st centuries] // *Traditsii i innovatsii v sovremennoy Rossii. Sotsiologicheskiy analiz vzaimodeystviya i dinamiki* / Pod red. A.B.Gofmana [Traditions and innovations in modern Russia. Sociological analysis of interaction and dynamics. Ed. A.B. Hoffman.]. — M.: ROSSPEN. Pp. 9-62. (In Russ.).

Harrison L. (2013). *Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism.* — New York: Rowman & Littlefield Publishers, INC.

Harrison L. (2014). *Yevrei, konfutsiantsy i protestanty. Kul'turnyy kapital i konets mul'tikul'turalizma* [Jews, Confucians, and Protestants. Cultural Capital and the End of Multiculturalism]. — M.: Mysl'. (In Russ.).

Hedlund S. (2011). *Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Hedlund S. (2015). *Nevidimyye ruki, opyt Rossii i obshchestvennaya nauka. Sposoby ob"yasneniya sistemnogo provala* [Invisible Hands, Russian Experience and Social Science. Approaches to Understanding Systemic Failure]. — M.: HSE. (In Russ.).

Hedlund S. (2017). The Attraction of Extraction: Fundamental Institutions of Russian Long-Term Develepment Strategy. // *Russia 1917–2017: European Modernization or Sonderweg?* / A.P. Zaostrovtsev (ed.). — SPb.: Leontevskij tsentr. Pp. 11–27.

Hellman J. (1998). Winners Take All: The Politics of Partial Reform in Postcommunist Transition // *World Politics*. Vol.50. No 2. Pp.203-234.

Inglehart R. (2018). *Kul'turnaya evolyutsiya: kak izmenyayutsya chelovecheskiye motivatsii i kak eto menyayet mir* [Cultural Evolution. How Human Motivations Change and How the World Changes]. — M.: Mysl'. (In Russ.).

Inglehart R., Welzel C. (2011). *Modernizatsiya, kul'turnyye izmeneniya i demokratiya. Posledovatel'nost' chelovecheskogo razvitiya* [Modernization, Cultural Change, and Democracy. The Human Development Sequence]. — M.: Novoye izdatel'stvo, «Liberal'naya missiya».(In Russ.).

Kirdina S.G. (2014). *Institutsional'nyye matritsy i razvitiye Rossii. Vvedeniye v X-Y-teoriyu* [Institutional matrices and development of Russia. Introduction to X-Y-theory]. M. — SPb.: Nestor-Istoriya. (In Russ.).

Nazaretyan A.P. (2017). *Nelineynoye budushcheye. Megaistoriya, sinergetika, kul'turnaya antropologiya i psikhologiya v global'nom prognozirovanii* [Non-linear future. Megahistory, synergetics, cultural anthropology and psychology in global forecasting]. — M.: Argamak — Media. (In Russ.).

North D. (1990). *Instituons, Institutional Chance and Economic Performance.* — Cambridge: Cambridge University Press.

North D. (1997). *Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional changes and economic performance]. — M.: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala». (In Russ.).

North D., Wallis D., Weingast B. (2011). *Nasiliye i sotsial'nyye poryadki. Kontseptual'nyye ramki dlya izucheniya pis'mennoy istorii chelovechestva* [Violence and social orders. A conceptual framework for interpreting recorded human history]. — M.: Izdatel'stvo Instituta Gaydara. (In Russ.).

Nureyev R.M., Latov YU.V. (2011). Kogda i pochemu razoshlis' puti Rossii i Zapadnoy Yevropy (podkhod s pozitsii institutsional'noy ekonomicheskoy istorii) [When and why did Russia and Western Europe part ways (an approach from the standpoint of institutional economic history)] // *Mir Rossii.* No.4. Pp.24-59. (In Russ.).

Nureyev R.M., Runov A.B. (2002). Nazad k chastnoy sobstvennosti ili vpered k chastnoy sobstvennosti? [Back to private property or forward to private property?] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 5. Pp.5-23. (In Russ.).

Pliskevich N.M. (2006). «Vlast'-sobstvennost'» v sovremennoy Rossii: proiskhozhdeniye i perspektivy mutatsii ["Power-property" in modern Russia: the origin and prospects of mutation] // *Mir Rossii*. No. 3. Pp.62-113. (In Russ.).

Polterovich V.M. (2007). *Elementy teorii reform* [Elements of the theory of reforms]. — M.: Ekonomika. (In Russ.).

Pomerants G. (1995). *Vykhod iz transa* [Exit from trance]. — M.:Yurist. (In Russ.).

Radygin A., Entov R. (2008). V poiskakh institutsional'nykh kharakteristik ekonomicheskogo rosta (novyye podkhody na rubezhe XX — XXI vv.) [In Search of Institutional Characteristics of Economic Growth (New Approaches at the Turn of the 20th — 21st Centuries)] // *Voprosy ekonomiki*. No. 8. Pp.4-27. (In Russ.).

Shemyakin YA.G. (2009). Granitsa (protsess perekhoda i tip sistemnosti) [Border (transition process and type of consistency)] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 5. Pp.113-125. (In Russ.).

Shemyakin YA.G. (2014). Subekumeny i «pogranichnyye» tsivilizatsii v sravnitel'no-istoricheskoy perspektive: o kharaktere sootnosheniya YAzyka, Teksta i Shrifta [Subecumens and "frontier" civilizations in a comparative historical perspective: on the nature of the correlation of Language, Text and Font] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 2. Pp..113-123. (In Russ.).

Shemyakin YA.G., Shemyakina O.V. (2009). Puti i usloviya dostizheniya tselostnosti tsivilizatsionnoy sistemy. Sopostavleniye istoricheskogo opyta Rossii i Latinskoy Ameriki. Stat'ya 1 [Ways and conditions for achieving the integrity of the civilizational system. Comparison of the historical experience of Russia and Latin America. Article 1] // *Latinskaya Amerika*. No. 9. Pp..4-20. (In Russ.).

Voga P.N. (2014). Bogopoznaniye kak samopoznaniye (Shtrikhi filosofii Grigoriya Pomerantsa) [Knowledge of God as Self-Knowledge (Strokes of the Philosophy of Grigory Pomerants)] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 2. Pp.98-112. (In Russ.).

Vol'chik V.V. (2015). Evolyutsiya rossiyskogo instituta vlasti-sobstvennosti [The evolution of the Russian institution of power-property] // *Rossiyskaya vlast' i byurokraticheskoye gosudarstvo* CH.2 / Pod red. V.P.Makarenko [Russian power and the bureaucratic state. Part 2 / Ed. V.P. Makarenko]. — Rostov-na-Donu: Izdatel'stvo Yuzhnogo Federal'nogo universiteta. (In Russ.).

Welzel C. (2017). *Rozhdeniye svobody* [Freedom rising]. — M.: AO «VTSIOM». (In Russ.).

Yakovlev A.A. (2020). Poisk institutsional'nykh resheniy cherez prizmu istorii [Search for institutional solutions through the prism of history] // *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*. No. 2. Pp.57-63. (In Russ.).

Zaostrovtsev A.P. (2020). *Polemika o modernizatsii: obshchaya doroga ili osobyye puti?* [Modernization Debate: Common Road or Special Ways?]. — SPb.: Izdatel'stvo Yevropeyskogo universiteta v Sankt-Peterburge. (In Russ.).

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

В.А. Касамара
к.полит.н., директор, Институт прикладных политических исследований НИУ ВШЭ, доцент факультета социальных наук НИУ ВШЭ (Москва)

А.А. Сорокина
к.полит.н., доцент, ведущий научный сотрудник, заместитель директора, Институт прикладных политических исследований НИУ ВШЭ (Москва)

ОБРАЗ ГОСУДАРСТВА В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ[1]

Аннотация. В статье, написанной на основе опроса предпринимателей, проведённого в 2021 г., реконструируется образ государства в представлениях бизнес-сообщества, оценивается общий уровень самочувствия предпринимателей, их восприятие основных барьеров на пути развития бизнеса, а также отношения к мерам государственной поддержки. Авторы статьи приходят к выводу, что образ государства связан с эмоциональными оценками и стереотипным восприятием. В результате предприниматели считают, что основная задача государственных органов не помогать, а напротив, создавать препятствия на пути развития малого и среднего предпринимательства, поэтому очень настороженно относятся к мерам государственной поддержки. В настоящий момент выстраивание доверительных отношений, повышение уровня информационной открытости и формирования эффективных каналов коммуникации между бизнесом и государством — первоочередная задача на пути построения эффективной экономической системы.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, доверие, меры государственной поддержки, бизнес, предприниматели, национальные проекты.*
JEL: A14, E61, G18, H50, J50.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_144_156.

Одним из значимых факторов социально-экономического развития и в то же время политической стабильности любой страны является взаимное доверие между бизнесом и государством. Особенное значение этот фактор приобретает в кризисные моменты, в период неопределённости, когда старые «правила игры» перестают работать и требуется быстрая адаптация к новым условиям. Если последствия санкций, вводимых ныне для России, и в нашей стране, и во всём мире пока недостаточно ясны и ждут своего комплексного анализа, то очевидно, что период пандемии, оказавший очень сильное влияние на бизнес-процессы во всем мире, можно считать в основном завершённым. И процессы, развивавшиеся в это время, уже могут быть подвергнуты специальному анализу. Тем более, что «шлейф» этих процессов будет проявляться и в будущем, равно как и опыт (положительный

[1] Работа выполнена при поддержке Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

и отрицательный) общения малого и среднего предпринимательского корпуса с государством полезно исследовать сегодня, в преддверии вновь встающих перед страной вызовов.

Очевидно, что карантинные меры отразились как на производственных процессах, логистике и цепочке поставок, так и на существенном сокращении спроса. Согласно данным Международного торгового центра (МТЦ), результаты пандемии в ближайшем будущем негативным образом отразятся на 75% малых и средних предприятий(МСП)[2]. Поэтому сектор МСП, как никто другой, нуждается в поддержке государственных институтов. В одной из работ зарубежных исследователей сделан вывод, что меры государственной поддержки для малого и среднего бизнеса во время пандемии влияют в том числе и на мотивации предпринимателей. В частности, ряд мер может придать им уверенность, добавить оптимизма, побудить к сотрудничеству [*Pu, Qamruzzaman, Mehta, Naqvi, Karim,* 2021]. Однако эффективность этой поддержки сильно зависит от ряда факторов: информированности участников о мерах поддержки, прозрачности «процедур», желания сотрудничать, доверии и пр.

Как показывают российские исследования, уровень доверия между бизнесом и государством ещё в допандемийный период был очень низок [*Сухих*, 2017; *Гончарова, Сидоренко,* 2013]. Так, согласно опросу Института прикладных экономических исследований и Института общественных наук РАНХиГС, 45% предпринимателей не доверяли государству [*Земцов,* 2020].

В статье А.Н. Шохина и А.В. Проскурина, посвящённой факторам взаимного доверия института бизнеса и института государственной власти, на основе теоретического анализа и глубинных интервью с российскими предпринимателями были выявлены основные барьеры на пути построения плодотворного сотрудничества между данными игроками. Среди них перечислены, например, такие факторы, как поведение должностных лиц, с которыми приходилось сталкиваться бизнесменам, фактор коррумпированности и пр. [*Шохин, Проскурин,* 2019]. Важным фактором, влияющим на доверие, является проблема дефицита актуальной информации по вопросам ведения бизнеса. Как показывают различные исследования, хорошо выстроенные коммуникации — один из ключевых аспектов развития бизнес-среды [*Denize, Young,* 2007]. Немаловажен и уровень компетентности предпринимателей. Так, низкий уровень правовой грамотности может стать серьёзным барьером для выстраивания успешной коммуникации как с коллегами по бизнесу, так и органами власти. Как показывают российские исследователи, проблема повышения квалификации предпринимателей продолжает оставаться актуальной [*Геворкян, Южаков,* 2021; *Шайхутдинова,* 2016].

Во многом низкий уровень доверия между предпринимателями и органами власти объясняется сложившимися негативными стереотипами в отношении как государства к предпринимателям, так и предпринимателей к государству. Обычно эти стереотипы формируются в процессе повседневного опыта.

В данной статье мы постараемся реконструировать образ государства в представлениях бизнес-сообщества в период пандемии, оценить общий уровень самочувствия предпринимателей, их восприятие основных барьеров на пути развития бизнеса, а также отношения к мерам государственной поддержки.

В основе исследования лежат данные, собранные Центром социологических исследований Института прикладных политических исследований НИУ ВШЭ. Опрос представителей субъектов малого и среднего предпринимательства проводился в период с 8 по 29 октября 2021 г. Объём выборочной совокупности — 1604 респондента. В выборку вошли: юридические лица (623 респондента), индивидуальные предприниматели (902 респондента) и самозанятые (79 респондентов). Опрос охватил 62 региона Российской Федерации. Также

[2] https://news.un.org/ru/story/2020/06/1380592 (дата обращения 17 августа 2022 г.).

в период с 31 июля по 5 августа 2021 г. была проведена серия из 16 фокус-групп в восьми городах, представляющих федеральные округа Российской Федерации (ЦФО — Москва, СЗФО — Великий Новгород, ПФО — Нижний Новгород, ЮФО — Краснодар, УФО — Екатеринбург, СКФО — Ставрополь, СФО — Красноярск, ДВФО — Владивосток).

Оценки общего уровеня самочувствия предпринимателей и экономической ситуации в стране

В рамках исследования нам было интересно посмотреть, как в период пандемии предприниматели оценивают текущее экономическое положение России. Ответы предпринимателей, самозанятых, фрилансеров показали, что представители сектора МСП настроены скорее негативно. Так охарактеризовали экономическое положение страны 54%, т.е. более половины опрошенных («плохое» и «очень плохое»). Доля оценок «среднее» составила чуть более трети опрошенных (34%). Позитивные оценки («очень хорошее» и «хорошее») суммарно составили менее одной десятой части всех ответов (9%).

На вопрос о том, какие основные неудачи, просчёты в работе государственных органов предприниматели могут отметить и что больше всего их разочаровало за последний год, чаще всего звучал ответ — «отсутствие мер, препятствующих росту цен, тарифов». Об этом говорил каждый четвёртый участник опроса (25%). Также в тройку наиболее часто отмечаемых предпринимателями неудач государства вошли «неспособность остановить снижение реальных доходов населения» и «продолжение пенсионной реформы» (10% и 7%, соответственно).

Материалы фокус-групп подтвердили результаты количественного опроса. Негативное восприятие экономической ситуации в России у предпринимателей связано с оценкой таких общероссийских проблем, как отсутствие достойного заработка, безработица, высокие цены и пр. Уровень достойной заработной платы, по мнению респондентов во всех городах, начинается от 80-120 тыс. руб., в то время как средний уровень заработных плат находится в районе 30-35 тыс.: «*Приближается к ста, потому что на 30 000, мы все понимаем, что прожить, это скорее какое-то выживание. А 30 000 — это зарплата во Владивостоке, повсеместно распространённая*» (Владивосток). По мнению участников фокус-групп, необходимость обеспечивать минимальный для выживания уровень доходов заставляет российских граждан работать в несколько смен или в нескольких местах и полностью лишает свободного времени, возможности иметь семью или проводить с ней время: «*У нас грамотный человек вынужден работать в городе на четырёх работах, чтобы достойно жить. Грамотный человек*» (Великий Новгород).

Говоря об уровне жизни, респонденты прежде всего отмечали сильное межрегиональное неравенство в доходах, в уровне и качестве жизни при высоких ценах: «*По поводу денежной сферы, как ипотека, кредиты и всё остальное, тоже соглашусь, потому что в Новгороде сейчас цены практически такие же, как в Петербурге, в Москве. У меня был выбор переезжать в Питер, либо Москва, но осталась в Новгороде лишь только потому, что у меня были семейные обстоятельства. То есть цены на продукты абсолютно такие же — «Пятёрочка», «Магниты», «Лента», т.е. абсолютно такие же цены, как и в больших, огромных городах*» (Великий Новгород). Участники фокус-групп говорили о необходимости смягчить региональную дифференциацию и уравнять заработные платы в регионах страны: «*Вот Москва — богатый регион, Ленинградская область, Питер, ну, может быть, Казань. У них там всё нормально. Вот если бы все регионы были уравнены в правах, в том числе и в финансовом, конечно, было бы проще, и нашлись бы и на инвалидность, и на то, и на другое. А ничего этого нет. Получается, что выгоднее уехать из Новгорода в тот же Питер или Ленобласть, что, кстати, наши люди и делают*» (Великий Новгород).

При этом Москва рассматривалась как регион, высасывающий ресурсы: «*Извините, я бы хотела так выразить. Почему вот наш край очень много, 80% того, что заработал, отдаёт Москве. А в крае остаются всё время какой-то минимум — 25% того, что мы заработали. Вот это почему-то вот считается, так и должно быть. Ведь край работает, край получает это всё, но москвичи всё забирают себе. Обидно*» (Красноярск).

Кроме того, уровень жизни в России сравнивается с уровнем жизни в промышленно развитых странах: «*В Америке хорошо — ипотека даётся пожизненно, они не выплатят — дети будут платить, но жить в доме прекрасно. В конце концов, внуки выплатят, а дом останется им, и будет переходить по наследству. А у нас убогость абсолютная*» (Владивосток).

По мнению предпринимателей, неэффективная экономическая система — это ключевой фактор всех остальных российских проблем: «*Дело в том, что большинство всех этих проблем упирается в низкий уровень жизни. То есть это идёт из низкой эффективности, условно говоря, экономики. Когда то, что делают у нас в стране, получается так, что зарплата, ну производительность труда, в разы меньше, чем на том же Западе. Зарплата, соответственно, тоже в разы меньше. То есть низкая эффективность созданной экономической системы, я бы так сказал*» (Великий Новгород).

Следствием неэффективной экономической системы, по мнению участников фокус-групп, становится ряд проблем, включая недостаточное количество рабочих мест. По словам участников исследования, почти все заводы и фабрики, а иногда и предприятия малого и среднего бизнеса либо закрыты, либо работают не в полную силу: «*Ну, знаете, чтобы экономика развивалась, надо что-то производить и желательно продавать не только на внутреннем рынке, на котором покупательная способность на самом деле небольшая, а на внешнем. А думаю, что в новгородской области можно произвести такого, чтобы продать. Ну, удобрения на первом плане. Потом какая-то военная техника — комплекс «Красуха». А так, по сути, мы ничего не производим и, по сути, не делаем*» (Великий Новгород); «*У нас, кстати, ни одного завода. И на Заре был текстильный. Я знаю, что кто-то снимает один цех, и они там шьют что-то. На Тихой был фарфоровый. Ничего не производят. Только купи-продай*» (Владивосток); «*У меня из окна "Уралмаш", и что? Там всё временно, там всё в аренду, там только арендаторы*» (Екатеринбург); «*Достаточно сесть на машину и проехать по городу, и вы увидите одни плакаты "Аренда"». То есть позакрывалось столько предприятий малого бизнеса! Да и большие предприятия. Возьмём "Сокол". Работало 30 тысяч человек, выпускали МиГи. Сейчас 3 000 человек работает, занимаются тем, что к МиГу приделывают "Кинжал"*» (Нижний Новгород); «*Да, занятость упала, а так-то, конечно, работают. Тот же "Алмаз-Антей". Заводы у нас есть, полно, только эффективность не такая высокая*» (Нижний Новгород).

Большая проблема — устаревшие технологии, из-за которых производства не способны выпускать конкурентоспособный продукт: «*Дело в том, что, если вы производите не конкурентный продукт, не конкурентоспособный, вы не в состоянии выплачивать нормальные зарплаты людям. Вы конкурируете в низшем ценовом сегменте. Поскольку у нас производство корявое и не только в Ставропольском крае, а в большинстве по РФ, то соответственно и зарплаты такие же. Так что реализовать эту продукцию можно только путём жёсткого демпинга, либо каких-то социальных контрактов с помощью откатов. Вот вам и ситуация по заработной плате в Ставропольском крае. Ну, за исключением, может быть, оборонного комплекса*» (Ставрополь).

Предприниматели не верят в то, что государственные структуры способны справиться с возникающими экономическими проблемами, так как считают, что в их работе нет системного подхода: «*Скажем так, не просто отсутствие, а… система управления, она делает невозможной эффективную экономику*» (Великий Новгород). Например, респонденты говорили о неэффективности и имитационном характере центров занятости,

которые вместо реальной помощи в поиске работы и/или переквалификации занимаются *«непонятно чем»*: *«а профессии предлагают такие смешные… подруге позвонили и предложили вакансии, и ей предложили с Краснодара то ли в Кореновск, то ли в Тимашевск дояркой на ферму. А у неё двое детей, современная девушка, живёт в городе, я не скажу, что она там какая-то, обычная девчонка, простая»* (Краснодар); *«Я сама недавно стояла в Центре занятости по поводу поиска работы… Ты стоишь год в Центре занятости на учёте, тебе платят 3 копейки пособия и только в течение полугода. И я спрашиваю, простите, вас тут куча человек, вы получаете зарплату. Тогда какая цель вашей организации в принципе? Последовал ответ: мы можем вас переквалифицировать на другую специальность. Я год стояла в очереди, сначала они мне говорили, выберите, что вы хотите. Потом стали говорить, выберите хоть что-нибудь. В результате за год они меня ничему не обучили, через год выбросили на улицу и сказали: "Ну, ваш срок истёк, до свидания". О каком трудоустройстве через это учреждение идёт речь? Смысл тогда этого учреждения какой? Если человек не может найти там вообще никакую работу»* (Ставрополь).

Отсутствие возможностей в регионах для достойного существования зачастую влияет на складывающийся у респондентов негативный образ будущего: *«У нас такая утечка идет талантливой молодёжи, как только появляется возможность, наша молодёжь едет туда, где есть достойные заработки. Вообще, в Новгороде очень трудно выживать, очень трудно найти работу, очень трудно найти жильё, очень трудно растить детей. Они, конечно, хотят более достойной жизни. И пока у нас из Новгорода будет уезжать молодёжь, у нас будет действительно очень депрессивное будущее. Чем это закончится — не известно. Будущее, понимаете, уходит»* (Великий Новгород).

Общее недовольство экономической ситуацией накладывает отпечаток и на общий уровень тревожности предпринимателей. Как показали результаты опроса, почти половина предпринимателей оценивает настроение в своём ближайшем кругу как тревожное (49%). С большой степенью вероятности можно считать, что такое же настроение и у самих участников опроса. Судя по результатам опроса, обусловливает тревожное настроение в предпринимательской среде и то, что за последний год ухудшилось материальное положение половины предпринимателей (51%).

Основные барьеры на пути развития бизнеса

На негативные настроения и уровень тревожности предпринимателей оказывают влияние и проблемы, носящие системный характер, хотя и не связанные с периодом пандемии. Так, основными препятствиями для развития малого и среднего предпринимательства в настоящий момент, по мнению участников фокус-групп, являются:

- «захват» рынка крупными компаниями и/или «федеральными сетями», которые к региону, как правило, не имеют отношения. Они, по мнению респондентов, вытесняют МСП, создавая, по сути, монополию: *«Я очень часто езжу по области и видела в Боровичах, конкретно, очень много ИП. Сейчас там таких магазинов маленьких нет. Сейчас только "Пятёрочка", "Магнит" и т.п. То есть всё поглотили. Вот даже и такой маленький совсем городишко»* (Великий Новгород); *«Мне ещё не нравится в последнее время, что в Краснодарском крае все владельцы земель — постепенно они их смещают на московских. Т.е. столица нам диктует свои правила — где, что сажать и в каком количестве»* (Краснодар);
- огромная налоговая нагрузка, увеличившаяся в том числе с повышением НДС. У многих предпринимателей исчезает стимул развиваться и выводить свою деятельность из тени, так как она становится экономически нецелесообразной из-за налогового бремени. Это приводит к расцвету «серого бизнеса»: *«Почему люди не*

хотят заниматься чем-то своим, потому что очень большие налоги. Например, ты занимаешься починкой компьютеров и какой смысл открывать ИП или ООО. Для чего? Чтобы платить налоги выше? Если у тебя база клиентов, то ты сделал что-то. Очень большие налоги. И я не вижу смысла открывать свое ИП» (Владивосток); «*Налоги считаем. Только у тебя появляется прибыль, но она вся уходит на налоги. Налоги просто сумасшедшие*» (Владивосток); «*Я бы ещё заметил — с налогообложением у нас проблема, потому что малый бизнес, эти бизнесмены, они как рыбки об лёд бьются, а по сути государство им ничем помочь не может*» (Екатеринбург);

- бюрократические препоны: разрешения, проверки, штрафы, быстрая смена нормативных документов и др. Респонденты говорили о том, что всевозможные проверки и бесконечные документы полностью «*уничтожают*» желание заниматься бизнесом. Всё это «*убивает*» имеющихся легальных предпринимателей и не даёт выйти из тени остальным: «*Государство у нас везде и всюду говорит, что надо всё официально, налоги и всё другое. Но если какой-нибудь производитель, у которого, допустим, 10 коз. Производит там молоко козье, которое очень полезно, особенно детям, особенно от простуд. Если он, не дай бог, легализуется — у него сразу куча проверок, санэпидемстанции, сюда взятку, туда взятку. У нас просто сидит куча дармоедов в этих контролирующих органах, которые не выполняют свою работу, а они едут уже целенаправленно на проверку с целью, что, если ты мне не дашь взятку, я доколупаюсь, что у тебя пыль на поребрике лежит и всё равно тебя оштрафуют. Поэтому эти поставщики услуг они не легализуются, они не становятся предпринимателями, потому что не хотят всех этих финансовых проблем, они не хотят этой бюрократии, проверок и всего остального*» (Великий Новгород). Стоит отметить, что разговор о бюрократических препонах был наиболее эмоциональный. Предприниматели использовали в своей речи выражения «*убить бизнес*», подчеркивая, что государственные органы сознательно идут на то, чтобы создавать препятствия на пути развития бизнеса: «*Так произошло в стране, что предпринимательство мелкое убивается сейчас, мы бы ещё могли лучше жить, но не дают возможности работать: бесконечные проверки, бесконечный контроль, бесконечные инструкции, подзаконные акты, и люди действительно уходят в тень и не работают. Вот эта ситуация, которая не нравится, потому что люди не верят. Правила постоянно меняются*» (Краснодар). «*Знаете, раньше бандиты были, а сейчас много жестят именно контролирующие органы — ФНР, ПФР, ФСС, всё вот это вот. Штрафы, налоги, проверки камеральные. Меняются законы просто регулярно. Они не успевают заполнить по старой форме, по новой форме, платят штрафы на каждом этапе*» (Нижний Новгород);
- проблема при получении государственного или муниципального имущества как в собственность, так и в аренду, завышенные цены или заведомо жёсткие условия оплаты (по срокам и пр.): «*Смотрите, проблема, например, в сфере земельных отношений и имущественного права. Здесь очень сложно приобретать, например, земельные участки для бизнеса, для бизнес-целей. Например, есть такая проблема, как завышение кадастровой стоимости муниципальной и федеральной земли. По сравнению с рыночными ценами, такое превышение доходит до 20-30%. Это ведёт к отказу банков в кредитовании целевом на приобретение земельных участков*» (Краснодар);
- проблемы в сфере организации государственных и муниципальных закупок, вызванные как недобросовестностью организаторов этих процедур (торгов, запросов котировок, запросов предложений и пр.), так и неопытностью и неспособностью самих предпринимателей квалифицированно готовить документы для

участия в госзакупках: «*…складывается определённый пул людей, которые в этих госзакупках побеждают. Участвуют и, собственно говоря, побеждают. Значит, каким образом строятся отношения вот этого пула с заказчиком, можно только догадываться. Действительно создаются при госзакупках и заключении госконтрактов условия такие, что человек со стороны, что называется, предприниматель, он практически не может в этот пул попасть. То есть практически не может получить госконтракт*» (Краснодарский край); «*Я вам скажу, как решается вопрос. У нас объявили поддержку малому бизнесу, часть тендеров отдали субъектам малого предпринимательства. Как это работает? Есть компания Лукойл, это условно, назначаются четыре человека. Эти четыре человека открывают ИП, регистрируют на себя и эту продукцию, они прогоняют в тендер через эти ИП. Вот так у нас работает поддержка малого предпринимательства в РФ. Схем немерено*» (Ставрополь);

- фактическая незащищённость предпринимателей как в случае провала, так и в случае успеха его дела: «*Раньше народ закладывал квартиру. На бумаге-то всё гладко. Человек думал, что сейчас заработаю и всё. Сколько народа попропало*» *(Владивосток); «Опасно становиться успешным предпринимателем, кстати говоря, потому что наедут на тебя из той же прокуратуры, например, еще откуда-то, и просто отожмут у тебя бизнес, поскольку ты успешный*» (Москва);
- отдельным пунктом стоит вынести жалобу предпринимателей на недружелюбную атмосферу в государственных органах, с которой им приходится постоянно сталкиваться: «*Большая проблема, с которой лично я сталкивалась, — это отсутствие у государственных организаций, таких как налоговая, какие-то эти инспекции, отсутствие какого-либо вообще сочувствия к людям в целом. То есть это люди-роботы. Очень часто и подолгу, и помногу я всё время звонила в налоговую, все время сталкивалась с какими-то проблемами. То есть нельзя взять вот так и решить вопрос*» (Москва).

Как показывают результаты исследования, предприниматели очень эмоционально описывают систематические проблемы, с которыми им приходится сталкиваться. В рассуждениях респондентов очень негативно характеризуется опыт взаимодействия с государственными структурами, которые, по мнению предпринимателей, абсолютно не заинтересованы в развитии малого и среднего бизнеса. Понятно, что в таком контексте любые меры государственной поддержки воспринимаются крайне настороженно.

Отношение к мерам поддержки

Пандемия COVID-19 внесла свои коррективы как в системные проблемы субъектов малого и среднего предпринимательства, так и в меры по преодолению этих проблем. Правительством России была разработана система мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства для нейтрализации и преодоления негативных последствий пандемии COVID-19. Важнейшие из этих мер включали зарплатные субсидии; отсрочку или рассрочку уплаты налогов; снижение ставки страховых взносов до 15%; арендные каникулы; уменьшение фиксированных взносов для ИП; возврат налога и налоговый бонус для самозанятых и др.

Опрос предпринимателей, проведённый в рамках данного исследования, показал, что теми или иными льготами, введёнными в связи с пандемией COVID-19, удалось воспользоваться 30% предпринимателей. Наибольшее число опрошенных (37%) заявили о том, что им удалось получить субсидии на выплату заработной платы сотрудникам. На втором месте оказалась отсрочка или рассрочка уплаты налогов (30%), на третьем — сни-

жение ставки страховых взносов до 15%, которую использовал в среднем каждый пятый опрошенный (21%).

Большинство же предпринимателей не воспользовались поддержкой государства (67% опрошенных). Как показывают результаты исследования, о поддержке МСП со стороны государства в период пандемии респонденты знали не очень много: участники фокус-групп не смогли назвать больше одной-двух мер поддержки малого и среднего бизнеса в своем регионе. Чаще всего респондентами назывались отсрочки по выплате арендной платы и адресная помощь: «*Я не знаю, как это относится к краевому бюджету, я слышал, что предпринимателей всё-таки поддерживали для сохранения штата на 95%*» (Владивосток).

Практически никто из предпринимателей, участвовавших в фокус-группах, не имел опыта получения поддержки. Возможно, это было связано в том числе с тем, что принявшие участие в фокус-группах не подходили по условиям для получения поддержки, в том числе по ОКВЭД или по масштабу бизнеса: «*Специфического нет, ничего не предлагалось. У меня такая организация, ООО и общая система налогообложения, это вообще никто не помогает таким*» (Красноярск); «*В целом, исходя из общения со своими партнёрами, знакомыми, которые занимаются бизнесом, люди все были недовольны, честно могу сказать. Вроде бы какие-то поддержки были, но для того, чтобы получить эту помощь от государства, людям надо было пройти семь кругов ада. Люди просто от этого отказывались в итоге. Что касается конкретно нас, то мы как раз открылись в феврале месяце 2020 года, зарегистрировали компанию. Попали в самый пик пандемии. Грубо говоря, мы, не успев открыться, были вынуждены закрыться*» (Ставропольский край).

Некоторые респонденты крайне скептически относились к государственной помощи как таковой, поскольку считали, что предприниматели должны рассчитывать исключительно на себя: «*Сплошная турбулентность, сплошная неопределённость и только надежда на то, что тебе могут помочь. Ещё раз, никто из предпринимателей, и я в частности, вообще никогда ни про какую помощь даже не думали. Это вообще не входит в концепцию мышления предпринимателя*» (Москва).

Общее восприятие мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны участников фокус-групп скорее умеренно-негативное. В основном это вызвано несоответствием ожиданий предпринимателей и реальных мер поддержки, а также общим уровнем недоверия к государственным структурам. Как показывают результаты опроса, у предпринимателей очень низкий уровень включённости в государственные программы по поддержке предпринимательства. Если говорить об оценке мер поддержки со стороны государства в целом и, например, участию сектора в национальном проекте «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», то каждый второй (50%) респондент сразу же признался, что не знает ни одного федерального проекта, ещё пятая часть участников опроса (21%) отказалась отвечать.

На общий уровень недоверия и скептическое отношение накладываются коммуникационные проблемы. Так, низкий уровень информированности о федеральных проектах является одним из факторов крайне непредставительного участия субъектов малого и среднего предпринимательства в их реализации: 85% опрошенных предпринимателей сообщили, что не участвуют в реализации ни одного из федеральных проектов.

Роль государства в поддержке малого и среднего предпринимательства в целом, без привязки к периоду пандемии, по результатам фокус-групп, воспринимается неоднозначно. Недостаточное информирование предпринимателей ведёт к нехватке у них знаний о существующих возможностях по получению финансовой и организационной поддержки, консультационной помощи от государственных структур, о программах, реализуемых региональными органами власти для поддержки малого и среднего предпринимательства.

Часть респондентов в рамках фокус-групп была категорична и говорила о том, что государство не должно предоставлять им поддержку, единственное, что от него требуется — отойти в сторону. Однако следует отметить, что, как правило, сторонники этой точки зрения в своих высказываниях были скорее эмоциональны, нежели приводили конкретные доказательства своей позиции: «*Когда говорится, что предпринимателям помогают — не надо предпринимателям помогать, они не инвалиды, вы инвалидам помогайте*» (Краснодар); «*Очень много приколов со стороны разных служб, как бы, государственных, скажем так. В плане таких вот — легко быть предпринимателем, в плане налогообложения — это только верхушка айсберга. Остальное намного глубже и намного сложнее. Государство как говорит: оно поддерживает малый бизнес. Но оно не поддерживает малый бизнес, совершенно. Оно его только губит, только губит*» (Екатеринбург); «*У нас в правительстве не то, чтобы врут, они не договаривают. Они сказали, что помогут малому бизнесу, они помогли. Просто недоговорили, что они помогут закрыться. После их реформ и помощи очень многие стали закрываться. Действительно, это так*» (Ставрополь); «*Государство нас поддерживает? Нет. Только я слышала от знакомых, что выделяются какие-то субсидии, выделяются денежные средства. Помощь от…как это называется … от более крупного бизнеса. Не финансами, а опытом они делятся. Что-то такое есть*» (Владивосток).

Другая часть отмечала, что, несмотря на имеющиеся проблемы, определённые подвижки в поддержке МСП со стороны государства всё же наблюдаются. Эти респонденты приводили конкретные примеры из собственной деятельности: «*Я реально вижу изменения есть, то, что есть не мораторий, а первые три года после открытия ИП его не имеют права проверять — там есть свои, ну если только жалобы никакой не будет, нет плановых проверок*» (Москва); «*Сейчас много есть всяких мер государственной поддержки, на развитие бизнеса и есть различные центры для предпринимателей, которые дают стартовый капитал, да, и вот эти вот первые какие-то субсидии на развитие. Понятно, что там большой бизнес ты там не откроешь, но какую-то лавочку, ларёк вполне себе там… вполне можно организовать, кабинет и т.д. Опять же, что касается налоговых… учёта налогового бремени, тоже это всё можно. Что касается разрешительных документов можно… очень много всяких контор, которые сдают тебе в аренду, например, офис и у тебя автоматически пропадает необходимость соблюдения пожарной безопасности…*» (Великий Новгород); «*Государство помогает, я читала много, что и упрощают оформление документов, есть какие-то субсидии. То есть если ты не совсем "здравствуй, дерево", то можно разобраться, что-то получить, сейчас с этим попроще стало*» (Краснодар); «*Сейчас я заметил всё реально упрощается, но упрощается оно больше в связи с тем, что в онлайн всё уходит, потому что раньше было 20% — по карте оплат, 80% — наличными, сейчас 10% — наличными, остальное — по карте. Из-за того, что этот эквайринг появился, в принципе налоговая сейчас в цифровой век зашла, всё прозрачно, меньше бюрократии стало, отчётов*» (Москва).

Роль государства в развитии предпринимательства в рамках национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство»

В 2020 г. был подписан Указ Президента РФ о национальных целях развития России до 2030 г. «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство»[3]. В том числе в документе сформулированы основные задачи по развитию предпринимательства. Это

[3] http://kremlin.ru/events/president/news/63728 (дата обращения 17 августа 2022 г.).

один из основных документов, на основе которого будет строиться коммуникация между государством и бизнесом. Нам было интересно посмотреть, как предприниматели оценивают данный документ и что думают про его ключевые задачи. По результатам исследования можно отметить следующее моменты.

Есть претензии к формулировке самой национальной цели. В ходе дискуссии участники исследования акцентировали внимание на низких доходах и, как следствие, на невысоком уровне жизни, поскольку именно они являются для предпринимателей самыми значимыми проблемами: «*Ну, вот здесь написано "достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство", а доходы где?*» (Екатеринбург); «*Когда все сказали: "Да, конечно, мы все за достойную оплату труда", но никакой цифры, ни в тугриках, ни в евриках, не было названо. Главное — "достойная". Сейчас у нас достойная минимальная оплата труда 5$ в день — то, что в странах Африки считается гранью нищеты. У нас, если это достойная оплата труда, то есть 12 тысяч рублей*» (Нижний Новгород).

Достижимость конкретных задач национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство» тоже вызывала вопросы. Подробно была рассмотрена задача по «обеспечению темпа роста валового внутреннего продукта страны выше среднемирового при сохранении макроэкономической стабильности». Респонденты отмечали, что показатель ВВП страны находится на достаточно высоком уровне, в то время как по действительно важному показателю — ВВП на душу населения — в настоящий момент Россия находится где-то «*рядом с Нигерией*» и хотелось бы войти по нему «*хотя бы в сотку*». В целевых показателях предлагалось изменить термин «ВВП страны» на «ВВП на душу населения». Отмечалось, что в нынешней формулировке достижение целевого показателя может быть успешно фальсифицировано: «*По поводу ВВП и сохранения макроэкономической стабильности — легко, элементарно. Разместить заказы ещё на 50 000 танков Армата и на 20 новых СУ-57. Это валовый продукт? Валовый. Денег напечатаем, выдадим армии. Армия их купит. Достигли цели? Достигли*» (Ставрополь).

Также подробно обсуждалась задача по «обеспечению темпа устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения не ниже инфляции». Данный целевой показатель был встречен скептически. Учитывая, что на каждой фокус-группе заработная плата, не успевающая за ростом цен, упоминалась в качестве одной из ключевых проблем, это вполне ожидаемо. Веры в то, что государство справится с достижением этого показателя, у респондентов нет: «*Обеспечение темпа устойчивого роста доходов населения и уровня пенсионного обеспечения не ниже инфляции просто я не вижу. Инфляция 6,7? На самом деле, если капитально брать, там за 15 зашкаливает*» (Краснодар); «*Рост доходов у нас не увеличивается практически годами, вот. Пенсия-то хоть индексацию раз в год делают. Не знаю точно, там ненамного. Зарплата так годами не увеличивается*» (Красноярск); «*Вот по поводу темпа устойчивого роста доходов населения. Вот этот вопрос он, мне кажется, чем дальше, тем… не рост, а давно уже убыль*» (Великий Новгород); «*Обеспечение темпа устойчивого роста доходов населения… должно заключаться в том, чтобы государство контролировало ценообразование. Например, с ипотекой. Государство ввело вот эту льготную процентную ставку по ипотеке — к чему это привело. К росту цен на жильё. Государство это не проконтролировало. А если бы они проконтролировали рост цен на жильё, то это имело бы успех*» (Великий Новгород).

Затронута была задача по «реальному росту инвестиций в основной капитал не менее 70% по сравнению с показателем 2020 г.». Перспектива привлечения дополнительных инвестиций для респондентов представляется сомнительной как в связи с непривлекательностью инвестиций в Россию в настоящий момент в целом, так и в связи с падением рынка в связи с коронавирусной пандемией: «*Когда один из кандидатов предложил систему… как же вам сказать… он предложил пакет реформ. А когда почитали, то оказалось, что этот пакет реформ обойдется в четыре бюджета. Так и здесь. 70% роста. Как так? С чего?*

По сравнению с 20-м годом. Доже если учесть, что 20-й год, короновирус…инвестиции все просели…но 70%... учитывая, что рублёвые инвестиции в России, в принципе, не эффективны с такими процентными ставками… за счет чего привлечь-то» (Владивосток).

Что касается «*реального роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров не менее 70 % по сравнению с показателем 2020 г.*», то относительно данного показателя мнения респондентов разошлись. Некоторые приводили примеры того, как уже сейчас государство реализует меры по уменьшению доли экспорта сырья. Другие заявляли о нереальности поставленных показателей в связи с банальным отсутствием производства в стране: «*Нужно построить заводы по переработке… деревьев, нефти… чего там ещё. Иначе откуда мы возьмем товары?*» (Владивосток); «*Реально, росэкспорт — несырьевых нет, нет товара. Что производим? Что отправлять будем-то? Мы не производим. У нас по Красноярску заводов один из 10 остался. Чего мы производим? Нам отправлять нечего*» (Красноярск)

Задача по «*увеличению численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей и самозанятых, до 25 миллионов человек*» вызвала неоднозначную реакцию участников фокус-групп. С одной стороны, большинство заявило, что это фактически единственный из показателей, которого реально добиться. Однако в основном респонденты делали оговорку, что его достижение возможно, только если у государства получится вывести уже имеющихся предпринимателей из тени или же заставить зарегистрироваться как ИП или самозанятые всех уволенных и сокращённых: «*Это произойдет от того, что люди останутся без работы и сами начнут создавать себе рабочие места*» (Владивосток; Екатеринбург); «*Я так поняла, что это легализация этих всех серых схем. Единственный вариант. Но каким образом?*» (Владивосток).

Одна из ключевых рекомендаций государственным органам власти, которые озвучивали в своих размышлениях участники фокус-групп, — действовать системно и не забывать о взаимосвязи различных сфер: «*Невозможно нации, цивилизации достичь успеха в каких-то определённых отраслях, при том, что остальные будут в минусовых значениях. Невозможно летать на Марс и строить космические корабли и при этом жить в землянках. То же самое здесь, все эти цели, которые искусственно пропагандируются, они должны развиваться гармонично. Без достижения "возможностей для самореализации и развития талантов" мы не получим достойного предпринимательства*» (Ставрополь).

* * *

Как показывают результаты исследования, у российских предпринимателей сохраняется достаточно настороженное отношение к государству. Если реконструировать образ государства в глазах предпринимателей, то можно выделить следующие характерные черты: «*забюрократизированность*», «*несистемность*», «*некомпетентность*», «*коррупционность*» и «*неготовность решать проблемы*». Во многом такой образ связан с эмоциональными оценками и стереотипным восприятием. У многих этот негативный образ сложился из личного повседневного опыта: оформление налоговых деклараций, участие в закупках, решение вопросов аренды и пр. В результате предприниматели считают, что основная задача государственных органов — не помогать, а напротив, создавать препятствия на пути развития малого и среднего предпринимательства.

Ситуация скептического отношения к органам власти усугубляется негативным восприятием экономического положения современной России и общим уровнем тревожности. Предприниматели очень обеспокоены общероссийскими проблемами: ростом цен, отсутствием достойных зарплат, низким уровнем жизни. Они считают, что успешно реализовать себя можно только в Москве и Санкт-Петербурге, которые «высасывают» из регионов все ресурсы. Ключевым же источником всех проблем является неэффективная экономическая система, которая делает российское производство неконкурентноспобным.

В контексте общероссийских проблем с особой тревожностью воспринимаются и проблемы сектора малого и среднего предпринимательства: захват рынка крупными компаниями, налоговая нагрузка, проблемы аренды, сложность бюрократических процедур и пр. Об этих проблемах предприниматели говорят очень эмоционально и приводят много примеров из собственного опыта.

Негативное восприятие государства приводит к тому, что предприниматели крайне настороженно относятся к мерам государственной поддержки. Респонденты считают, что лучшая стратегия государственных органов — *«не вмешиваться и не помогать»,* а предпринимателям оставаться самостоятельными игроками и ничего и ни у кого не просить. Актуальна и проблема низкого уровня осведомлённости о федеральных и региональных программах. Очень мало респонденты знают и о национальной цели «Достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство».

Как показывает исследование, в настоящий момент крайне значимым является выстраивание горизонтальных связей как внутри бизнес-сообщества, так и вертикальных связей с государственными игроками. Судя по результатам исследования, у российских предпринимателей есть запрос на обмен опытом и повышение квалификации, например подготовки документов для участия в закупках. Неудачный опыт взаимодействия с государственными структурами, часто связанный с отсутствием необходимого уровня правовой грамотности предпринимателей, ведёт к тому, что ответственность в неудачах перекладывается на государство. Предприниматели скорее начинают мыслить в категориях «*во всем виновата коррупция и бюрократия*», нежели признают свою неграмотность и неопытность.

Выстраивание доверительных отношений между бизнесом и государством — это сложная системная задача. При этом здесь процесс должен быть обоюдным. Не только предпринимателям, но и чиновникам необходимо выстраивать эффективные каналы коммуникации, работать над дружественной атмосферой, клиентоориентированным подходом, повышать уровень прозрачности процедур и принятия решений и т.д. Это работа не только с формальными «правилами игры» и процедурами, но и с ценностями.

ЛИТЕРАТУРА

Геворкян С. С., Южаков В. А. (2021). Направления поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне // Современные аспекты экономики и управления. Материалы вузовской научно-практ. конф. — Новосибирск: НГАУ. С. 57 — 60.

Гончарова О. Ю., Сидоренко И. Н. (2013). Взаимное доверие государства и бизнеса — основа решения задач экономического развития России // Государственное и муниципальное управление: Учёные записки. №. 2. С. 112–124.

Земцов С.П. (2020). Доверие как фактор развития предпринимательства в регионах России // Аналитический вестник. № 5 (748). С. 29 — 32. (http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/123749/ (дата обращения 20.08.2022).

Сухих В. В. (2017). Проблема доверия к государству в российской экономике //Журнал экономической теории. №. 2. С. 173–176.

Шайхутдинова Г. Ф. (2016). О направлениях решения проблем, препятствующих инновационной деятельности предпринимателей //Актуальные проблемы права и государства в XXI веке. №. 2. С. 115 — 118.

Шохин А. Н., Проскурин А. В. (2019). Факторы взаимного доверия института бизнеса и института государственной власти в современной России // Бизнес. Общество. Власть. № 2 (32). С. 64–73.

Denize S., Young L. (2007). Concerning trust and information // Industrial Marketing Management. Vol. 36. No.7. Pp. 968-982.

Pu G., Qamruzzaman M., Mehta A. M., Naqvi F. N., Karim S. (2021). Innovative finance, technological adaptation and SMEs sustainability: The mediating role of government support during covid-19 pandemic // Sustainability. Vol. 13. No. 16. Pp. 1– 27.

Касамара Валерия Александровна
vkasamara@hse.ru

Valeria Kasamara
Candidate of Political Sciences, Director of Institute for Applied Political Studies, Associate Professor, National Research University Higher School of Economics (Moscow)
vkasamara@hse.ru

Сорокина Анна Андреевна
aasorokina@hse.ru

Anna Sorokina
Candidate of Political Sciences, Associate Professor, Leading Research Fellow, Deputy Director of Institute for Applied Political Studies, National Research University Higher School of Economics (Moscow)
aasorokina@hse.ru

THE IMAGE OF THE STATE IN THE VIEWS OF RUSSIAN ENTREPRENEURS

Abstract. This article is based on the 2021 Entrepreneurial Survey. It reconstructs the image of the state in the minds of the business community, assesses the general level of well-being of entrepreneurs, their perception of the main barriers to business development, as well as their attitude to state support measures. The authors of the article come to the conclusion that the image of the state is associated with emotional assessments and stereotypical perception. As a result, entrepreneurs believe that the main task of state bodies is not to help, but, on the contrary, to create obstacles to the development of small and medium-sized businesses. In this regard, they are very wary of government support measures. At the moment, building trusting relationships, increasing the level of information openness and creating effective communication channels between business and the state is a top priority on the way to building an effective economic system.

Keywords: *small and medium business, trust, state support measures, business, entrepreneurs, national projects.*
JEL: A14, E61, G18, H50, J50.

REFERENCES

Denize S., Young L. (2007). Concerning trust and information // *Industrial Marketing Management*. Vol. 36. No.7. Pp. 968–982.

Gevorkyan S. S., Yuzhakov V.A. (2021). Napravleniya podderzhki subektov malogo i srednego predprinimatel'stva na municipal'nom urovne [Areas of support for small and medium-sized businesses at the municipal level] // *Sovremennyye aspekty ekonomiki i upravleniya:* Materialy vuzovskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii [Modern aspects of economics and management. Materials of the university scientific and practical conferences]. — Novosibirsk: NGAU. Pp. 57 — 60. (In Russ.).

Goncharova O. Yu., Sidorenko I. N. (2013). Vzaimnoe doverie gosudarstva i biznesa–osnova resheniya zadach ekonomicheskogo razvitiya Rossii [Mutual trust of the state and business — the basis of solving different tasks of economic development of Russia]. // *Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie:* Uchenye zapiski. No. 2. Pp. 112–124. (In Russ.).

Pu G., Qamruzzaman M., Mehta A. M., Naqvi F. N., Karim S. (2021). Innovative finance, technological adaptation and SMEs sustainability: The mediating role of government support during covid-19 pandemic // *Sustainability*. Vol. 13. No. 16. Pp. 1– 27.

Shajhutdinova G. F. (2016). O napravleniyah resheniya problem, prepyatstvuyushchih innovacionnoj deyatel'nosti predprinimatelej [Directions for solving problems that obstruct the innovative activity of entrepreneurs]. // *Aktual'nye problemy prava i gosudarstva v XXI veke.* No. 2. Pp. 115 — 118. (In Russ.).

Shohin A. N., Proskurin A. V. (2019). Faktory vzaimnogo doveriya instituta biznesa i instituta gosudarstvennoj vlasti v sovremennoj Rossii [Factors of mutual trust of the institutes of business and authorities in modern Russia] // *Biznes. Obshchestvo. Vlast'.* No 2. Vol. 32. Pp. 64–73. (In Russ.).

Suhih V. V. (2017). Problema doveriya k gosudarstvu v rossijskoj ekonomike [The problem of trust in the state in the Russian economy] // *Zhurnal ekonomicheskoj teorii.* No. 2. Pp. 173–176. (In Russ.).

Zemcov S.P. (2020). Doverie kak faktor razvitiya predprinimatel'stva v regionah Rossii [Trust as the factor of the entrepreneurship development in Russia regions] // *Analiticheskij vestnik.* No. 5. Vol. 748. Pp. 29 — 32. (In Russ.). http://council.gov.ru/activity/analytics/analytical_bulletins/123749/ (Accessed on 20.08.2022)

С.А. Васильев
д.э.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

АГРАРНЫЕ РЕФОРМЫ В РОССИИ В XIX — НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ: ПОЛИТИЧЕСКИЙ КОНТЕКСТ И ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ. Часть 1. Крестьянская реформа Александра II

Аннотация. Крестьянская реформа 1861 г., отменившая крепостное право в России, представляет собой почти идеальный образец социально-экономической реформы с точки зрения как ее конструкции, так и технологии проведения. При разработке программы реформ был учтён опыт отмены крепостного права в соседних странах — в основном Австрии и Пруссии, где освобождение крестьян без земли создало крайне напряжённую социально-экономическую ситуацию и стало важным фактором революционного движения 1848 г.

Для подготовки реформы в России были созданы губернские комитеты с участием представителей дворянства, а также Главный комитет в столице и Редакционные комиссии по подготовке проектов законодательных актов, необходимых для запуска реформы. Существенным фактором ускорения процесса подготовки реформы и радикализации ее концепции стало давление общественного мнения и широкое обсуждение проблемы реформ в бесцензурных зарубежных русскоязычных изданиях. Радикальный характер реформы был сбалансирован мягким процессом перехода. Так, практически полностью сохранялась структура землепользования (соотношение помещичьей и крестьянской запашки), повинности крестьян в переходном периоде (оброк и барщина) оставались практически неизменными, цена земли при её выкупе определялась через капитализацию повинностей. В процессе реализации реформы ключевую роль сыграл институт мировых посредников, которые обеспечивали согласование условий переходного периода в конкретных поместьях. С точки зрения ускорения выкупной операции важным фактором стало наличие стимулов как для крестьян, так и для помещиков, поощрявших процессы заключения добровольных соглашений об условиях выкупа земель.

Самыми главными недостатками реформы оказались сохранение в России передельной общины и невозможность выделения земель в частное владение до завершения выкупной операции. Соединение в общине хозяйственных и административных функций создавало новую квазифеодальную зависимость крестьян от общины и препятствовало развитию как аграрного, так и промышленного сектора экономики.

Ключевые слова: *крестьянская реформа Александра II, отмена крепостного права в России.*
JEL: N53, Q15.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_157_172.

Введение

Аграрным реформам в России посвящён столь огромный пласт исторических исследований, что автор с некоторой робостью приступает к изложению этой темы. Аргументом в пользу написания данной статьи стала очевидная незавершённость обсуждения этого вопроса даже и в современной исторической литературе, наличие полярных точек зрения на определённые исторические процессы и господство укоренившихся мифов в отношении российских аграрных реформ XIX и XX вв.

Во-первых, в большинстве исследований Крестьянская реформа 1861 г. и реформы П.А.Столыпина рассматриваются порознь, хотя исторически и логически столыпинские реформы представляют собой развитие Реформы 1861 г.. Во-вторых, почти полностью игнорируются преобразования в аграрном секторе, осуществлённые в начале и середине 1880-х гг., в частности введение принудительного выкупа крестьянских земель. В-третьих, практически отсутствует анализ влияния крестьянских реформ, проведённых в соседних с Россией странах, на конструкцию и характер собственно российской реформы. В-четвёртых, мало внимания уделяется логике конструирования реформ, мотивации проводивших их политиков и учёту ими интересов различных групп населения.

В своём исследовании в качестве основных источников я ориентировался прежде всего на монографии А.А.Корнилова [*Корнилов*, 1905] как важнейшую работу по проблемам Реформы 1861 г., М.А. Давыдова [*Давыдов*, 2016] по столыпинской реформе и работы И.И. Костюшко [*Костюшко*, 1989; *Костюшко*, 1993; *Костюшко*, 1994] по истории реформ в странах Восточной Европы.

Расходящиеся пути развития аграрных отношений в России и Восточной Европе в XVIII в.

Из ведущих стран Европы крепостное право сохранилось в XVIII в. только в Австрийской Империи, Польше и Пруссии. Надо отметить, что в начале того века положение крестьян во всех этих странах было сходным с положением крестьян в России. Однако затем развитие агарных отношений в России и странах Восточной Европы пошло весьма разными путями.

Весь XVIII в. государство в странах Восточной Европы активно вмешивается в отношения между помещиками и крестьянами, ограничивая произвол помещиков. Это касалось в первую очередь распределения земли между помещиком и крестьянами. В отличие от России, где помещик своей волей наделял крестьян землей (или не наделял), в Пруссии и Австрии крестьянская земля («Bauernland») была в течение XVIII в. отделена от помещичьей и могла использоваться только крестьянами [*Костюшко*, 1989. С.11-13].

В течение XVIII в. в разных местностях постепенно вводилась система фиксированных обязательств крестьян по отношению к помещикам (урбариальная система). При этом со временем барщина заменялась оброком [*Костюшко*, 1989. С.27-128]. Чётко регламентировались права помещиков по отношению к свои крепостным. Были введены запреты на смертную казнь по воле помещика, ограничивалось применение телесных наказаний [*Там же*. С.32]. В конечном итоге крепостничество было отменено в Австрии в правление императора Иосифа II в 1780-1785 гг. (в разных землях Империи в разные сроки), а в Пруссии — в 1807 г. В обоих случаях крестьянские наделы сохранялись в пользовании крестьян, при этом они продолжали нести повинности за пользование землей.

Развитие крепостничества в России шло в XVIII в. по другому пути. Права помещиков расширялись, права крестьян последовательно ограничивались. Государство перестало вмешиваться в отношения между крестьянами и дворянами и полностью передало управление крестьянами в руки помещиков. Им по факту была передана уголовная власть над крестьянами (они не имели её в XVII в.), широкое распространение приняла продажа крестьян без земли, помещики получили право ссылать крестьян в Сибирь. Наконец, в Жалованной грамоте дворянству (1785 г.) крестьяне были косвенным образом признаны безусловной собственностью помещиков [*Ключевский*, 1989. С.131-133].

Чем может быть объяснено такое расходящееся развитие аграрных отношений в соседних странах? Ведь именно в то время, когда Иосиф II проводил освобождение крестьян в различных землях Австрийской империи, Екатерина II осуществила закрепощение

крестьян на Украине. А между тем Екатерина и Иосиф придерживались практически одинаковых политических взглядов, состояли в дружеской переписке и даже вместе путешествовали по Украине и Крыму в 1787 г.

Мне кажется, это связано с дефектами политической системы в России XVIII в., и прежде всего с отсутствием Закона о престолонаследии. Действительно, почти весь XVIII в. в послепетровское время страну возглавляли императрицы, права которых на престол были весьма сомнительны. Более того, и Елизавета, и Екатерина II взошли на престол в результате гвардейских переворотов. Каждая из них должна была считаться с возможностью нового переворота, в результате которого на престол мог быть возведён претендент мужского пола: Иван Антонович (в случае с Елизаветой) или Павел Петрович (в случае Екатерины II). Между тем гвардия представляла собой дворянскую элиту, и верховная власть была вынуждена полностью ориентироваться на её запросы. Не случайно именно в царствование Екатерины II огромные масштабы приобрела раздача помещикам государственных земель с прикреплёнными к ним крестьянами. Так что поворот в аграрной политике России мог произойти только в случае воцарения законного Государя и принятия полноценного закона о престолонаследии.

Начало крестьянских реформ в России

Именно это и произошло в царствование императора Павла, который издал Указ о трёхдневной барщине, сделав первую попытку отрегулировать отношения крестьян и помещиков. Хотя этот Указ постоянно нарушался, он, тем не менее, не был отменён и стал в дальнейшем основой при разработке переходных положений крестьянской реформы.

В начале царствования Александра I помещикам было предоставлено право отпускать своих крестьян на волю с землей по обоюдному соглашению (Указ о вольных хлебопашцах 1803 г.). Однако по этому Указу было освобождено всего 150 тыс. крестьян (1,3% всех крепостных). Причина проста — для помещиков это была в значительной степени благотворительная операция, и реально переводить своих крестьян в вольные хлебопашцы могли только весьма состоятельные помещики. Александр I также полностью остановил раздачу государственных земель.

В 1816-1818 гг. было отменено крепостное право в остзейских губерниях, однако крестьяне были освобождены без земли, они не имели права переписываться в другие сословия и покидать пределы этих губерний. Существовавшее ранее право крестьянина на неотторгаемый надел было отменено. Лично свободные крестьяне оказывались во всех отношениях во власти помещиков, только без обязательств помещиков помогать им в тяжёлых ситуациях (недород, стихийные бедствия, etc). Остзейская модель стала в дальнейшем важным аргументом против освобождения крестьян без земли в русских губерниях.

В это же время (в конце правления Александра I) появляются достаточно проработанные проекты крестьянской реформы, наиболее разумными из которых были предложения А.А. Аракчеева и Е.Ф. Канкрина. Оба предлагали выкуп помещичьей земли за счёт государства в пользу крестьян. В силу того, что источником средств для выкупа был государственный бюджет, такая операция растягивалась бы на очень длительный срок (в проекте Канкрина — на 60 лет). Более радикальный вариант был предложен в проекте Конституции декабриста Н.М. Муравьева — крестьяне без всякого выкупа получали свою усадьбу и две десятины земли. Этого было недостаточно для прокорма семьи, так что крестьянам приходилось бы работать на помещика за плату. Надо отметить, что в случае гипотетической победы революционного движения это был бы вполне рабочий вариант — дворяне сохраняли бы практически всю свою землю и были бы обеспечены рабочими руками малоземельного крестьянства.

Попытки проведения крестьянских реформ в царствование Николая I

Николай I отнёсся к крестьянскому вопросу весьма серьёзно, и в течение его царствования эту проблему обсуждали несколько секретных комитетов. Заглавную роль в этом процессе играл граф П.Д. Киселёв — сторонник освобождения крестьян и сильный администратор, пользовавшийся большим доверием императора.

В связи с серьёзными противоречиями, возникшими при обсуждении вопроса о помещичьих крестьянах, реформу решено было начать с государственных крестьян, находившихся в то время в худшем положении, чем помещичьи. Реформа было осуществлена в 1837–1841 гг. Государственные крестьяне были выведены из подчинения министерства финансов и переданы в ведение министерства государственных имуществ, созданного графом Киселёвым специально для этих целей и им же возглавленного. В течение нескольких лет проблемы государственных крестьян были решены, и теперь уже помещичьи крестьяне оказались в худшем положении, чем государственные. С точки зрения дальнейшего хода крестьянской реформы важную роль сыграли органы общинного самоуправления, созданные для государственных крестьян. По этой модели впоследствии создавалось самоуправление и для бывших помещичьих крестьян.

Другим актом, направленным на постепенную отмену крепостного права, стал Указ от 2 апреля 1842 г. об обязанных крестьянах, в соответствии с которым помещики по соглашению с крестьянами могли передавать им в наследственное пользование часть своей земли на определённых условиях. При этом крестьяне получали личную свободу, но оставались прикреплёнными к земле.

Личное освобождение означало, что крестьяне становились субъектами гражданского права: они могли свободно создавать семьи, покупать и продавать личное имущество. Раньше же они это делали только с разрешения помещика. По сути отменялось рабство при сохранении отдельных элементов крепостничества. Политическое значение этого Указа состояло в том, что крестьянин получал личную свободу даром. Таким образом, в дальнейшем вопрос о выкупе крестьянами личной свободы уже не вставал. Логика этого Указа прослеживается также в переходных положениях крестьянской реформы о временно-обязанном состоянии крестьян до выкупа ими своих наделов.

Этот Указ, как и Указ 1847 г. о выкупе крестьянами выставляемых на торги поместий, встретил сильное сопротивление бюрократии. По Указу 1842 г. было переведено на обязанное состояние только пять имений, а реализация Указа о выкупе заложенных земель была обставлена рядом труднореализуемых условий.

Каковы причины затухания реформаторских планов в царствование Николая I? По-видимому, император, с одной стороны, опасался консолидированной реакции дворянства на серьёзные шаги в деле крестьянской эмансипации. С другой стороны, стоило ли затевать серьёзные реформы в стране, «прошлое которой было удивительно, настоящее — более чем великолепно, а будущее выше всего, что может нарисовать себе самое смелое воображение»?

Революции 1848 г. в Пруссии и Австрии и их влияние на российские реформы

В 1848 г. в Европе начались демократические революции, следствием которых стало полное прекращение усилий по эмансипации крестьянства в России. Зато эти революции полностью изменили аграрные отношения в Пруссии и Австрии.

В предреволюционные годы ситуация здесь была весьма неоднородной. В Австрии крепостные получили личную свободу раньше, чем в Пруссии, однако здесь сохранялись все повинности в пользу помещиков и не было возможности выкупить землю. В Пруссии

крестьянская реформа была начата в 1807 г. после унизительного поражения в войне с наполеоновской Францией. Пришедшее к власти на волне общенационального кризиса реформаторское правительство Штейна-Гарденберга не только отменило крепостное право, но и разработало программу выкупа крестьянских земель (по сути, не земель, а феодальных повинностей) и приступило к её поэтапной реализации. Однако после завершения эпохи наполеоновских войн к власти в Пруссии пришли консерваторы, и законодательство было изменено таким образом, чтобы стимулировать развитие только крупных крестьянских хозяйств. В частности, предусматривался выкуп феодальных повинностей путём передачи части крестьянских земель помещикам. Крестьянские наделы уменьшались и становились недостаточными для прокорма семьи. В результате крестьяне продавали остатки своих наделов и превращались в батраков. Впоследствии возможность выкупа повинностей для малоземельных крестьян вообще была закрыта. Наконец, была отменена общинная собственность на луга и леса, а помещики, используя рычаги сохранившейся у них вотчинной власти, начали захват общественных угодий [*Персидская*, 2011. С.26].

Результатом аграрной реформы стала концентрация земель в руках помещиков при широком использовании наёмного труда сельского пролетариата, а также усиление слоя зажиточных крестьян, так называемых гроссбауэров. Такая политика имела определённые преимущества с точки зрения эффективности использования земель. Массовое разорение крестьян также создавало резервы рабочей силы для растущей прусской промышленности. Однако в социальном плане это сильно раскалывало деревенское население и создавало протестный потенциал, который вполне проявился в ходе революции 1848 г. Именно батраки и арендаторы стали основным источником волнений в сельской местности, и силы правопорядка с большим трудом справлялись с их выступлениями [*Костюшко*, 1989. С.159-166].

В Австрии в условиях нерешённого земельного вопроса требование о наделении крестьян землёй было одним из главных лозунгов народного движения, а армия, состоявшая из крестьян, в этих условиях оказалась совершенно не надежной опорой для правительства [*Костюшко*, 1993. С.81-82]. Под напором демократических сил были быстро отменены все оставшиеся феодальные установления и в, частности, вотчинная власть помещиков. Было законодательно зафиксировано, что основой аграрных отношений является частная собственность, все формы собственности с разделением прав владения, распоряжения и пользования отменялись. В Австрии крестьяне немедленно получили землю в собственность, и лишь затем правительство решило вопрос о денежной компенсации для помещиков, причём на очень выгодных для крестьян условиях: треть всей выкупной суммы финансировали бюджеты австрийских провинций.

В Пруссии были отменены все ограничения на выкуп земель, а также учреждена система так называемых рентных банков для финансирования операции выкупа земли крестьянами. Рентные банки, созданные правительством в каждой провинции Пруссии, выпускали в пользу помещиков ценные бумаги, ежегодные выплаты по которым финансировались взносами крестьян в счёт суммы выкупа. Именно эта система была впоследствии заложена в конструкцию российской аграрной реформы с той лишь разницей, что функции банков в России взяло на себя министерство финансов.

Какие выводы могла сделать для себя российская власть из опыта проведения аграрных реформ в соседних странах? Во-первых, освобождение крестьян без земли не является долгосрочным решением проблемы, а земельный вопрос становится триггером революционного движения. Во-вторых, прусский путь реформирования аграрных отношений с разрушением общины и ставкой на крупные хозяйства ухудшает положение основной массы крестьян и плодит социальные конфликты. Так что для российских политиков австрийский путь выглядел предпочтительнее. В-третьих, если крепостное право не отменяется сверху, то оно довольно легко отменяется снизу.

Основные мотивы разработки крестьянской реформы 1861 г.

Поворот российского общества и государства к реформам может быть легко объяснён поражением в Крымской войне. Российское общество, привыкшее к постоянным военным победам, начиная практически с Полтавской битвы, было шокировано. Консерваторы оказались дискредитированы, и общественное мнение повернулось в сторону либерализма.

Как всё это соединялось с продвижением именно крестьянской реформы? С одной стороны, большая часть образованного класса выступала за немедленную отмену крепостного права как пережитка прошлого, позорящего страну. Отмену крепостного права поддерживали все: либералы-западники (К. Д. Кавелин и Б. Н. Чичерин), либералы-государственники (М. Н. Катков и К.Н. Леонтьев), славянофилы (К.С. Аксаков и Ю.Ф. Самарин), революционные демократы (А.И. Герцен и Н.Г. Чернышевский).

С другой стороны, высшие классы понимали, что крах Крымской кампании — это крах российского общественного порядка (точнее — беспорядка, замаскированного до времени николаевским всеобщим «подмораживанием»). Здесь дело не в том, что у англичан и французов были нарезное оружие и паровой флот. Сама организация союзниками сложнейшей Крымской кампании показала организационное и институциональное превосходство современных государств на фоне полного бессилия полуфеодальной Империи. Поэтому основной государственной задачей России в середине XIX в. стало построение современного государства и его институтов — отсюда идут и судебная, и земская, и военная реформы. Однако решение этой задачи требовало предоставления личной свободы всем подданным Империи, превращения их в субъекты гражданского права.

Были свои интересы в крестьянской реформе и у других классов населения. Крепостное право явно тормозило развитие промышленности — здесь просто не хватало рабочих рук. Крепостные отношения были невыгодны и для многих помещиков — даровая рабочая сила препятствовала сельскохозяйственным инновациям [*Корнилов*, 1905. С.15].

Технология разработки реформы

Александр II понимал, что крестьянскую реформу невозможно провести чисто бюрократическими методами. Приходилось думать о привлечении к этому процессу представителей дворянства. С формальной точки зрения, в соответствии с Жалованной грамотой дворянству без согласия помещика было невозможно отторгнуть часть его владений. С практической точки зрения именно помещики хорошо представляли себе условия хозяйствования в своих губерниях и по факту были основным источником информации для определения региональных особенностей проведения реформы. Наконец, привлекая дворян к разработке концепции реформы, император препятствовал созданию единого антиреформаторского дворянского фронта.

Путём ряда сложных политических манёвров удалось сформировать губернские дворянские комитеты по подготовке предложений о крестьянской реформе таким образом, чтобы создание всех комитетов происходило по инициативе дворян соответствующих губерний. Свод предложений по проведению реформы осуществлялся Главным комитетом в Петербурге. Техническую работу по обобщению предложений проводили редакционные комиссии, в состав которых были включены ответственные работники ключевых министерств и ведомств, а в качестве экспертов — ряд губернских предводителей дворянства и наиболее активные члены губернских комитетов. Аппарат редакционных комиссий был сосредоточен в Земском отделе министерства внутренних дел (МВД), который был специально создан под задачу сопровождения реформы.

В этой системе существовал ряд настроек, способствовавших выработке наиболее либеральной концепции аграрной реформы. Во-первых, в состав губернских комитетов избирались наиболее образованные дворяне, способные достаточно хорошо излагать свои мысли. Это сразу обеспечило некоторый сдвиг в сторону либерализма. Во-вторых, в состав этих комитетов назначались представители правительства для лучшего догляда за поведением помещиков. В-третьих, в Главный комитет по всем вопросам, подлежащим обсуждению, представлялись позиции как большинства, так и меньшинства губернских комитетов, так что Редакционные комиссии могли в своей работе опираться также на мнение меньшинства (что чаще всего они и делали). Наконец, сам состав Редакционных комиссий был ещё сильнее сдвинут в либеральную часть политического спектра.

Персоналии

Ключевыми деятелями редакционных комиссий стали товарищ (заместитель) министра внутренних дел Н.А. Милютин, которого справедливо считали главным мотором реформы, начальник Земского отдела МВД, специалист по земельному кадастру Я.А. Соловьев, братья Семёновы — Н. П. (обер-прокурор одного из департаментов Сената) и П. П. (впоследствии Тянь-Шаньский), а также представители губернских комитетов Ю.Ф. Самарин и князь В. А. Черкасский. Составляя всё же меньшинство редакционных комиссий, они тем не менее контролировали важнейшие бюрократические рычаги в процессе принятия решений и практически уделяли своей работе больше времени, чем консерваторы. Не был включён в комиссии, но оказывал большое влияние на их работу предводитель тверского дворянства А.М. Унковский. Роль его была тем более велика, что только в Тверском губернском комитете у либералов было большинство и они могли формулировать достаточно радикальные позиции по ряду вопросов.

Наконец, главой редакционных комиссий стал генерал Я.И. Ростовцев, бывший начальник военно-учебных заведений. Генерал никогда не занимался крестьянским вопросом, однако это оказалось его преимуществом: он не имел никаких предубеждений и собственных жёстких позиций и руководствовался в своих решениях только государственным интересом — как он его понимал. В течение работы редакционных комиссий его взгляды менялись в либеральную сторону, а его предсмертная записка Александру II легла в основу окончательного варианта реформы (генерал скончался от болезни за год до начала реформы).

Формально вопросы крестьянской реформы находились в ведении МВД, которое возглавлял тогда С.С. Ланской. Находясь уже в преклонном возрасте он, тем не менее, активно поддерживал реформу и обеспечивал необходимое политическое прикрытие своему заместителю Н.А. Милютину.

Совершенно уникальную и возможно решающую роль в успехе крестьянской реформы сыграли представители императорской фамилии вел. кн. Константин Николаевич и вел. кн. Елена Павловна. Константин Николаевич придерживался широких либеральных воззрений (не только в сфере крестьянской реформы) и имел большое влияние на Государя. В решающий момент подготовки реформы (1859 г.) он стал председателем Главного Комитета и в борьбе с его большинством отстоял максимальную величину крестьянского надела.

Елена Павловна, вдова вел. кн. Михаила Павловича, блестяще образованная женщина, «ум нашей семьи» (по выражению Николая I), с которой общались выдающиеся учёные и мыслители, стала главным центром коммуникации для реформаторов. Она была близко знакома с графом П.Д. Киселёвым, который ещё в 1846 г. представил ей своего племянника Н.А. Милютина. В 1856 г. Милютин вместе с одним из ведущих либеральных

мыслителей К.Д. Кавелиным руководил «экономическим экспериментом» по освобождению крестьян в имении Елены Павловны. Именно Елена Павловна вместе с С.С. Ланским и князем А.М. Горчаковым убедили императора назначить Милютина в МВД (у Милютина была репутация «красного демократа», которой он не заслуживал).

Роль свободной печати

Крестьянская реформа готовилась в обстановке беспрецедентной гласности. Причиной этого стало наличие и широкое обращение в России независимых средств массовой информации, а именно, лондонских изданий А.И. Герцена и Н.П. Огарёва — «Колокол», «Полярная звезда», «Голоса из России». Поэтому попытки правительства вести дело освобождения крестьян келейно (первый комитет по крестьянскому вопросу, в соответствии с николаевской традицией, был секретным) сразу потерпели провал — конфиденциальная информация широко публиковалась в Лондоне.

По этой причине после публикации так называемого «рескрипта Назимову», в котором содержалась первая программа освобождения крестьян, российской прессе также была предоставлена возможность обсуждения вопросов реформы. Надо отметить, что широкое обсуждение крестьянской реформы в прессе само по себе сдвинуло правительство в либеральную сторону: все основные журналы отстаивали идею освобождения крестьян с землей.

В то же время представляется, что более важную роль в конструировании реформы играли зарубежные издания [*Корнилов*, 1905. С. 119). Так, в специальном издании «Голосов из России» были опубликованы различные проекты крестьянской реформы: либеральный проект Б.Н. Чичерина [*Чичерин*, 1856], радикальный проект Н.А. Серно-Соловьевича [*Серно-Соловьевич*, 1860] и центристский проект В.А. Панаева [*Панаев*, 1858]. Между прочим, именно Панаеву принадлежит, по-видимому, разработка технологии финансовой операции по выкупу крестьянами помещичьих земель в рассрочку. Надо отметить, что и Александр II и генерал Я.И.Ростовцев внимательно читали лондонскую прессу, а проект Панаева был специально отправлен императором Ростовцеву для изучения.

Эволюция программных предложений

Впервые проект основных положений реформы был представлен обществу в «рескрипте Назимову», опубликованному 17 декабря 1857 г. Основная идея рескрипта состояла в сохранении помещичьей собственности на землю при наделении крестьян землей в пользование для «обеспечения их быта и выполнения обязанностей перед правительством и помещиком, за которое они платят оброк или отбывают работу» [*Конец крепостничества в России*…, 1994. С. 85-87]. О последующем выкупе крестьянами своих наделов не было сказано ни слова. По сути, это было развитие идей Указа 1842 г. с той лишь разницей, что теперь передача крестьянам земли в пользование становилась обязательной. Другой аналог этой системы мы находим в так называемых «инвентарях», которые были введены в конце 1840-х гг. в юго-западных губерниях в качестве реакции на крестьянское восстание 1846 г. в Западной Галиции и предполагали жёсткую регламентацию отношений помещиков и крестьян. В соответствии с рескриптом была составлена программа работы для губернских комитетов, которая была разослана 21 апреля 1858 г.

В работе губернских комитетов сразу проявились региональные отличия условий хозяйствования. Помещичьи хозяйства нечернозёмных губерний в это время практически полностью перешли на оброк, вплоть до того, что и вся земля ряда поместий была раз-

верстана на крестьянские наделы. Эти наделы использовались крестьянами в основном для собственного прокорма, а оброчные деньги они зарабатывали отхожим промыслом. Именно здесь идея наделения крестьян землей в пользование без выкупа наделов в собственность (т. е. перевод их в «обязанное» состояние в смысле Указа 1842 г.) встретила серьёзное неприятие. В частности, Тверской губернский комитет под руководством А.М. Унковского требовал немедленного выкупа крестьянских земель у помещиков.

Причины этого понятны: с одной стороны, помещики нечерноземья были вполне готовы перейти на капиталистический путь развития сельского хозяйства и им были нужны деньги для погашения старых долгов и закупки новой техники. С другой стороны, они опасались, что освобождение крестьян без земли лишит их необходимых рабочих рук и потому выступали за наделение крестьян таким количеством земли, которое удерживало бы их в деревне [*Корнилов*, 1905. С. 39-43]. Именно в нечернозёмных губернских комитетах родилась идея так называемой «градации», в соответствии с которой первая десятина, передаваемая в крестьянский надел, оплачивалась бы по повышенной ставке, а все остальные — по пониженной. Оплачивая по необходимости первую десятину, крестьяне потом имели стимулы к получению дополнительной земли по пониженном ставке.

Другая ситуация была в черноземных губерниях, где основной актив представляла земля. Поэтому помещики стремились к тому, чтобы наделы крестьян были небольшими и «обязанное» состояние для крестьян сохранялось как можно дольше, так как они не были уверены, что смогут привлечь достаточное количество рабочей силы на рынке. Ещё более непростой была ситуация в степных губерниях с низкой плотностью населения и большим размером поместий. Здесь помещики были готовы предоставить крестьянам достаточное количество земли, но в принципе не могли сразу найти работников на рынке. По этой причине они также поддерживали идею временного сохранения «обязанных» отношений.

В течение 1858 г. позиция Главного Комитета изменилась в пользу выкупной операции и сохранения «обязанного» состояния крестьян только на период от личного освобождения до начала операции по выкупу земли. Таким образом, «обязанное» состояние крестьян становилось «временно-обязанным». В декабре 1858 г. Императором был высочайше утверждён итоговый доклад Главного Комитета, в котором был сформулирован окончательный вариант программы крестьянской реформы в следующем виде:

1. Крестьяне освобождаются с землёй.
2. Конечная цель реформы — выкуп крестьянами их наделов у помещиков.
3. Правительство оказывает финансовое содействие выкупу.
4. Максимально сокращаются сроки переходного («временно-обязанного») состояния.
5. Крестьяне получают местное самоуправление в их сельском быту.

Именно эта программа, по сути, стала окончательной программой реформы, и в дальнейшем основные дискуссии шли в основном по поводу размеров надельной земли. Проект, подготовленный Редакционными комиссиями, предусматривал практически полное сохранение за крестьянами их существующих наделов. Масштабы «отрезков» от крестьянских земель в пользу помещиков при этом были бы минимальными. Эти нормы практически без изменений были приняты Главным Комитетом (под сильным давлением вел.кн. Константина Николаевича).

В Государственном Совете проект освобождения крестьян встретил серьёзную оппозицию: при обсуждении основных положений реформы её противники оказались в большинстве. Тем не менее Александр II по всем вопросам, имеющим программный характер, утвердил мнение меньшинства Госсовета.

Конструкция выкупной операции

С самого начала отношение правительства к теме выкупа надельных земель было амбивалентным. Государственные финансы были расстроены Крымской кампанией, так что ни о каком, хотя бы частичном, спонсировании правительством выкупа надельной земли (как это с успехом осуществили в Австрии) не могло быть и речи. Придерживаясь принципа неприкосновенности частной собственности правительство также выступало против обязательного выкупа надельных земель. Поэтому предусматривались два варианта выкупа у помещиков крестьянских наделов:

- по соглашению между помещиком и крестьянами;
- по одностороннему решению помещика.

По первому варианту крестьяне уплачивали сразу 20-25% от выкупной суммы, а оставшиеся 75-80% помещики получали от государства пятипроцентными ценными бумагами. По второму варианту, поскольку решение помещика было односторонним, крестьяне не платили ничего, а помещики получали только ценные бумаги и их общий доход от выкупной операции был на 20-25% ниже, чем при первом варианте. Так правительство стимулировало помещиков к достижению соглашения с крестьянами. Крестьяне также имели стимулы к выбору первого варианта — подписав соглашение с помещиками, они сразу же прекращали выполнять повинности и могли направить свои сбережения на выкуп земли.

Те средства, которые государство расходовало на выплату купона помещикам, оно взыскивало с крестьян в виде аннуитетных выкупных платежей, которые уплачивались в течение 49 лет исходя из 6% годовых. Стоимость земли определялась через капитализацию оброка, уплачиваемого крестьянами в течение переходного периода, а не через рыночную цену земли. Это было достаточно разумно, с учётом того, что рынок земли в России в это время практически отсутствовал.

Сама выкупная операция растягивалась во времени — никаких «дедлайнов» для выкупа земель не предусматривалось, что в финансовом смысле для Правительства было весьма выгодно. Если предположить, что выкуп земель осуществлялся бы в обязательном порядке и одновременно (по схеме Унковского), то на рынок сразу могло бы попасть большое количество государственных ценных бумаг, что привело бы к его дестабилизации. Практика подтвердила эти опасения — многие дворяне, испытывая потребность в наличных деньгах, продавали государственные обязательства на рынке даже с дисконтом.

Определение величины наделов и размеров повинностей (оброка и барщины)

С технической точки зрения самой сложной была проблема определения размеров крестьянских наделов. Принципиальный подход Редакционных комиссий состоял в том, чтобы новые наделы в наименьшей степени отличались от существующих. В то же время была очевидной необходимость некоторой унификации наделов, хотя бы для обеспечения более равномерного распределения повинностей между крестьянами различных имений.

С целью учёта местных особенностей земли были разделены на 16 зон: нечернозёмная — на 7 зон, черноземная — на 5 зон, степная полоса — на 4 зоны. Для каждой зоны был установлен максимальный (нормативный) размер надела. Минимальный крестьянский надел составил одну треть максимального. Если крестьянские наделы в имении не превышали максимального, то они все поступали в надел к крестьянам. Если они превышали региональную норму — излишек поступал в распоряжение помещика либо по соглашению с крестьянами мог быть передан им за добавочные повинности. Если у крестьян было

меньше земли, чем полагалось по низшей норме, то недостающее количество могло быть нарезано из помещичьих земель, либо вместо этого крестьяне могли требовать сокращения повинностей.

Если при отводе крестьянам земли по высшей норме у помещика оставалось менее трети земли имения, он имел право пропорционально уменьшить крестьянские наделы, но не выходя за пределы их минимальных размеров. Наконец, у крестьян была возможность получить надел в размере одной четверти максимального в непосредственное владение без несения повинностей и уплаты выкупа (так называемый «четвертной» или «дарственный» надел).

При определении размера повинностей редакционные комиссии также приняли за основу существующее положение дел. Нормы оброка (или барщины) определялись раздельно по четырём основным зонам: нечернозёмная оброчная, нечернозёмная барщинная, чернозёмная и степная. Впрочем, это была всё-таки некоторая нормативная рамка. Конкретные размеры наделов и повинностей по каждому имению должны были быть разработаны в течение двухлетнего переходного периода и зафиксированы в так называемой «уставной грамоте». Для преодоления разногласий между помещиками и крестьянами в процессе согласования уставных грамот был введён институт мировых посредников. Если крестьяне и помещик не приходили к согласию, уставную грамоту составлял сам мировой посредник и представлял её на утверждение губернским властям.

Крестьянская реформа и община

Единодушно поддерживая крестьянскую реформу, российские интеллектуальные круги, однако же, радикально расходились в своих воззрениях на общину. Либералы относились к общине крайне отрицательно, полагая, что общинное землевладение тормозит технический прогресс в сельском хозяйстве. В то же время славянофилы и революционные демократы были горячими сторонниками общины, хотя и по разным соображениям. Славянофилы считали общину проявлением русского и христианского духа. Революционные демократы рассматривали общину как исходный пункт развития социализма в России.

В правительственных кругах было довольно много сторонников частной поземельной собственности, однако по целому ряду практических соображений общинное землевладение было не только сохранено, но и усилено. Главной причиной такого подхода являлся неизбежный вакуум власти в сельской местности в пореформенный период. До реформы всеми крестьянскими делами управлял помещик. Однако после реформы, по окончании двухлетнего переходного периода, он лишался власти над крестьянами. В то же время местные органы управления крестьянскими сообществами только формировались. Поэтому идея возложения на общину функции социального контроля была вполне разумной. Тем более не было никакого другого способа обеспечить исполнение повинностей, уплату налогов, а в дальнейшем и выкупных сумм, кроме как связав крестьян круговой порукой.

Впрочем, была ещё одна причина, по которой реформаторы поддерживали сохранение общины, по крайне мере, в переходный период. Дело в том, что именно в это время крестьянам предстояли тяжёлые переговоры с помещиками о выкупе земель, и сохранение общины обеспечивало крестьянству более сильную переговорную позицию.

Сторонники общины понимали переходный характер таких установлений. Как писал Я.И.Ростовцев, «если русское общество самим ходом своей жизни ощутит потребность в раздроблении поземельной собственности на отдельные лица… то достаточно будет одного Высочайшего указа, чтобы мир разделил свои угодья между своими сочленами» [*Великие реформы,* 1911. Т.5. С.66]. Ю.Ф. Самарин, хотя и был горячим сторонником

общинного землевладения, видел историческую ограниченность этой формы. «С увеличением в земледелии участия труда и капитала взамен действия даровых сил природы, — писал он, — увеличивается затруднительность и несправедливость переделов, а, следовательно, и общинного землевладения» [*Там же*. С. 60].

Поддерживая идею сохранения общины в переходный период, редакционные комиссии, тем не менее, предусматривали меры по переходу к частному землевладению. Так, по решению общины, все её земли могли быть развёрстаны в личную собственность домохозяев. Более того, статья 165 Положения о выкупе предоставляла каждому члену сельского общества право требовать выдела своего участка из общего владения, а в случае, если выдел окажется технически невозможным, требовать денежной компенсации. Впрочем, эта статья была написана сильно «на вырост» — реально выделение участка в частную собственность могло произойти лишь после завершения выкупной операции. Резко негативным было отношение редакционных комиссий к переделам земли, однако единственным решением, которое было принято по этому вопросу, было требование квалифицированного большинства общинного схода (⅔ голосов) для принятия решения.

Надо сказать, что оптимистические прогнозы реформаторов о постепенном отмирании общинного землевладения не оправдались. Наоборот, отмена вотчинных прав помещиков и наделение общины административно-властными функциями сделали её весьма самодостаточным образованием. А волостные суды, функционирующие на принципах обычного права, практически исключали крестьянство из сферы стандартных гражданско-правовых отношений. В результате крепостная зависимость крестьян от помещиков трансформировалась в квазифеодальную зависимость крестьян от «мира».

Община могла признать или не признать завещательное распоряжение или наследственные права преемника, одобрить или не одобрить продажу земли, состоящей во владении крестьянина, или сдачу ее в аренду. «Мир» давал согласие на раздел семей, мог через полицию вытребовать отсутствующего его члена, имел право вмешиваться в хозяйственную обработку земли и состав сельскохозяйственных культур крестьян на их надельных участках.

Ход реформы

Реализация крестьянской реформы на местах была возложена на губернские присутствия по гражданским делам, уездные мировые съезды и мировых посредников. Губернские присутствия по гражданским делам осуществляли административный контроль за реформой и выступали в качестве последней инстанции по разрешению споров между крестьянами и помещиками в случае, если эти вопросы не могли быть решены уездными мировыми съездами (собраниями уездных мировых посредников), которые рассматривали жалобы на действия мировых посредников и волостных крестьянских управлений. Мировые посредники, помимо того, что они утверждали уставные грамоты, выполняли и роль мировых судей.

Мировые посредники назначались губернаторами из местных дворян после консультаций с предводителями дворянства и утверждались на должность Сенатом. В циркуляре министра внутренних дел С.С.Ланского от 22 марта 1861 г. рекомендовалось «назначать в мировые посредники таких лиц, которые известны несомненным сочувствием к преобразованию и хорошим обращением с крестьянами». Действительно, в мировые посредники пошли многие активные деятели из губернских комитетов, молодые выпускники университетов. Здесь также действовал субъективный либеральный тренд — противники реформы не хотели участвовать в ее реализации.

Когда из МВД в угоду помещичьему сословию были уволены С.С. Ланской и Н.А. Милютин, новый министр — П.А. Валуев — пытался избавиться от наиболее либеральных мировых посредников, но оказалось, что это сделать практически невозможно — и увольнение, и наложение дисциплинарных взысканий на мировых посредников находились в ведении Сената. В результате деятельности мировых посредников уставные грамоты были приняты довольно быстро (хотя и не все уложились в установленные сроки), а интересы крестьян были учтены в них в максимально возможной степени.

После утверждения уставных грамот наиболее важным вопросом становился вопрос о темпах выкупа надельных земель. Поскольку крестьяне не могли инициировать выкупную операцию, то ее темпы полностью зависели от заинтересованности помещиков. Вопреки ожиданиям многих скептиков, операция развивалась достаточно быстро. Уже в первое пятилетие после введения реформы на выкуп поступило более одной трети крестьянских наделов, и ещё столько же за следующее пятилетие. Затем темпы выкупа снизились, так что к 1877 г. на выкуп перешло 78% крестьян.

В основе такого поведения помещиков лежали два фактора. Не имея более вотчинной власти над крестьянами, помещики в случае невыполнения повинностей вынуждены были обращаться к тем же мировым посредникам и вести длительные юридические споры. Как и предсказывали противники введения временно-обязанных отношений (в частности, А.М. Унковский), эти отношения оказались более неудобны помещикам, нежели крестьянам. Ещё более важным фактором стал Указ Александра II 1859 г. о запрете помещикам пользоваться государственным кредитом. Между тем помещики в пореформенный период сильно нуждались в деньгах для найма работников и покупки инвентаря, а частный кредит они могли получить на крайне невыгодных условиях. При выкупе же помещик, во-первых, освобождался от дореформенной задолженности государственным кредитным учреждениям (которая шла в зачёт выкупных платежей), а, во-вторых, получал определённое количество наличности и ценные бумаги, которые можно было продать, хотя и с определённым дисконтом (20-25%).

Оценка крестьянской реформы

Глядя на крестьянскую реформу из нынешнего времени, можно отметить, что она была проведена очень грамотно — как с точки зрения самой конструкции реформы, так и с точки зрения технологии её разработки. Действительно, практически невозможно указать на какие-то существенные дефекты конструкции реформ, которые следовало бы исправить.

Крестьянская реформа на самом деле имела вполне революционный характер. При этом её разработчики пытались сделать переход максимально мягким. Это проявилось в использовании размеров существующих крестьянских наделов для определения величины пореформенных, в использовании существующих ставок оброка для расчёта повинностей крестьян во временно-обязанном положении, в расчёте стоимости земель через капитализацию повинностей.

Временно-обязанное состояние помогало и помещикам, и крестьянам подготовиться к хозяйствованию в новых условиях и накопить средства: помещикам — для приобретения техники, крестьянам — для выкупа наделов. Отлично сработала достаточно сложная финансовая конструкция в системе выкупных платежей, позволившая провести эту операцию при отсутствии бюджетных резервов.

В то же время невозможность выделения индивидуальных участков до завершения выкупной операции препятствовала развитию частного землевладения и повышению эффективности использования земель. Альтернативой здесь могло бы стать разрешение

на выдел участков с момента начала выкупной операции, с тем чтобы выделявшийся крестьянин сам нёс ответственность за оплату всех своих финансовых обязательств, включая, между прочим, и подушную подать.

В ситуациях конфликта между крестьянином и общиной, не урегулированного волостным судом, следующей судебной инстанцией мог бы стать институт мировых посредников — если бы он не был ликвидирован в 1867 г. К сожалению эти темы при подготовке реформы даже не обсуждались, тем более такие меры не могли быть реализованы при общественной апатии и анемии госаппарата, характерных для постреформенного периода 1870-х гг.

В то же время сам ход подготовки реформы говорит о том, что радикальная крестьянская реформа с передачей земли в собственность крестьян стала возможна благодаря счастливому стечению обстоятельств, когда 10-15 активных действующих лиц оказались в правильном месте в нужное время. Например, в команде реформаторов оказались две особы императорской фамилии, причём наиболее приближённые к государю (Константин Николаевич и Елена Павловна). Двое высокопоставленных чиновников (Ланской и Ростовцев), никогда ранее не замеченные в реформаторских намерениях, полностью прониклись идеями крестьянской реформы и обеспечили идеальное административное прикрытие для ее проведения. Два наиболее подготовленных и либерально настроенных технических специалиста (Милютин и Соловьев) заняли ключевые позиции в министерстве внутренних дел (товарищ министра и начальник профильного отдела), а двое самых активных членов губернских комитетов (Самарин и Черкасский) оказались ведущими экспертами редакционных комиссий.

Реформа пользовалась огромной поддержкой общественного мнения, но большинство дворян и высшего чиновничества ее отвергали. Наиболее вероятным вариантом проведения реформы в этой ситуации стало бы наделение крестьян небольшими наделами в бессрочное пользование и консервация их обязанного состояния, что, без сомнения, привело бы Россию к масштабному социально-экономическому и политическому кризису уже в перспективе 15-20 лет. Этого удалось избежать благодаря слаженным действиям команды реформаторов.

Скажем пару слов о государе. Николай I при восшествии на престол имел весьма амбициозные планы по отмене крепостного права. Однако, несмотря на всю жестокость его характера и авторитарный стиль правления, эти планы закончились ничем. Александр II, во всех отношениях более либеральный и мягкий человек, проявил в этом вопросе железную волю и довел дело реформы до завершения в удивительно короткие сроки — практически за четыре года.

(Окончание в следующем номере)

ЛИТЕРАТУРА

Великая реформа. Русское общество и крестьянский вопрос в прошлом и настоящем / Под ред. А.К. Дживелегова, С.П. Мельгунова, В.И. Пичета. В 6 т. (1911). Т.5. — СПб.: Издание т-ва И.Д. Сытина.

Давыдов М.А. (2016). Двадцать лет до Великой войны: Российская модернизация Витте-Столыпина. 2-е изд., испр. и доп. — СПб.: Алетейя.

Ключевский В.О. (1989). Сочинения в 9 т. Т.5. Курс русской истории. Ч.5 / Под ред. В.Л. Янина. — М.: Мысль.

Конец крепостничества в России: документы, письма, мемуары, статьи (1994) / Сост., общ. ред. В.А. Федорова. — М.: Издательство МГУ.

Корнилов А.А. (1905). Крестьянская реформа. — СПб.: Типо-Литография Ф.Вайсберга и П.Гершунина.

Костюшко И.И. (1989). Прусская аграрная реформа. К проблеме буржуазной аграрной эволюции прусского типа. — М.: Наука.

Костюшко И.И. (1993). Аграрная реформа 1848 г. в Австрии. — М.: Институт славяноведения и балканистики РАН.

Костюшко И.И. (1994). Аграрные реформы в Австрии, Пруссии и России в период перехода от феодализма к капитализму. (Сравнительный очерк). — М.: Институт славяноведения и балканистики РАН.

Панаев В.А. (1858). Об освобождении крестьян в России // Голоса из России. Книжка V. — L.: Trübner&Co.

Персидская Н.Ю. (2011). Отмена крепостного права в России и Германии (сравнительная характеристика) // Социально-политические науки. №1. С.25-28.

Серно-Соловьевич Н.А. (1860). Проект действительного освобождения крестьян в России // Голоса из России. Книжка 8. — L.: Trübner&Co. С.1-134.

Чичерин Б.Н. (1856). О крепостном состоянии // Голоса из России Ч.2. Вып.1.—Лондон: Вольная русская книгопечатня. С. 127-229.

Васильев Сергей Александрович
savasiliev.78@gmail.com

Sergei Vasiliev
Dr. Soc. (Economics), Higher School of Economics Research University (Saint-Petersburg)
savasiliev.78@gmail.com

AGRARIAN REFORMS IN RUSSIA IN THE XIX — EARLY XX CENTURIES: POLITICAL CONTEXT AND TECHNOLOGIES OF IMPLEMENTATION (Part 1. The Great Reforms of Alexander I)

Abstract. The peasant reform of 1861, which abolished serfdom in Russia, is an almost perfect example of socio-economic reform, both in terms of its design and technology of implementation. During the reform program, the experience of the abolition of serfdom in neighboring countries was taken into account - mainly Austria and Prussia, where liberation of peasants without land created an extremely tense socio-economic situation and became a significant factor in the revolutionary movement in 1848.

An important element in the preparation of local reform was the creation of provincial committees which did include the participation representatives of local nobility and the long-term work of specially created Editorial commissions which prepared legislative acts necessary to launch the reform. A significant factor in accelerating the reform process and radicalizing its concept was the pressure of public opinion and a broad discussion of reform agenda in uncensored Russian-language media. The radical nature of the reform was balanced by rather smooth transition process: the traditional structure of land use (the ratio of landlord to peasant land plots) was almost completely preserved, the duties of peasants during the transition period (quitrent and corvee) remained virtually unchanged, the price of land at its redemption was determined by capitalization of duties. In the process of implementing the reform, a key role was played by the institute of local conciliators who worked out compromise solutions for transitory period in particular estate. From the viewpoint of accelerating the redemption operation, were elaborated special incentives for peasants and landlords to reach voluntary agreements regulating terms of the redemption.

The most important flaws of the reform were the preservation of regular land redistribution in peasant communities, and the impossibility to allocate land into private ownership until the end of the redemption operation. Moreover, the combination of economic and administrative functions in the peasant communities created a new quasi-feudal dependence of peasants from the community and hindered the development of both agricultural and industrial sectors of the economy.

Keywords: *Agrarian reform of Alexander II, Abolition of Serfdom in Russia.*
JEL: N53, Q15.

REFERENCES

Chicherin B.N. (1856). O krepostnom sostoyanii [On the serfdom] // *Golosa iz Rossii*. [Voices from Russia] Part 2. Issus. 1—London: Volnaya russkaya knigopechatnya. Pp. 127-229. (In Russ).

Davydov M.A. (2016). *Dvadtsat let do Velikoi voiny: Rossiiskaya modernisaziya Witte-Stolypina.* [Twenty years before the Great War: The Russian modernization of Witte-Stolypin]. — St. Petersburg: Aleteya. (In Russ).

Klyuchevsky V.O. (1989). Kurs russkoi istorii. [Course of Russian history]. *Sochineniaya* v 9 t. Part 5/ pod. red. V.L.Yanin. [Works in 9 vol. Part 5 / Ed. By V.L.Yanin]. — Moscow: Mysl. (In Russ).

Konez krepostnichestva v Rossii: dokumenty, pisma, memuary, statyi. (1994) / Sost., obch. red. V.A. Fedorov [The end of serfdom in Russia: documents, letters, memoirs, articles. /Drafting, general editing V.A.Fedorov]. — Moscow: Izdatelstvo MGU. Pp.85-87. (In Russ).

Kornilov A.A. (1905). *Krestianskaya reforma.* [The Peasant reform]. — St. Petersburg: Typo-Lithography F.Weisberg and P. Gershunin. (In Russ).

Kosciusko I.I. (1989). *Prusskaya agrarnaya reforma. K probleme burzhuasnoi agragnoi evolutsii prusskogo tipa.* [Prussian agrarian reform. On the problem of bourgeois agrarian evolution of the Prussian type]. — Moscow: Nauka. (In Russ).

Kosciusko I.I. (1993). *Agrarnaya reforma 1848 g. v Avstrii.* [Agrarian reform of 1848 in Austria]. — Moscow: Institut slavyanovedeniya i balkanistiki RAN. (In Russ).

Kosciusko I.I. (1994). *Agrarnaya reforma v Avstrii, Prussii i Rossii v period perehoda ot feodalizma k kapitalizmu. (Sravnitelnyi ocherk).* [Agrarian reforms in Austria, Prussia and Russia during the transition from feudalism to capitalism. (Comparative analysis)]. — Moscow: Institut slavyanovedeniya i balkanistiki RAN. (In Russ).

Panaev V.A. (1858). Ob osvobozhdenii krestian v Rossii. [On the liberation of peasants in Russia] // *Golosa iz Rossii. Kn.V*. [Voices from Russia. Vol. 5]. — L.: Trübner&Co. (In Russ).

Persidskaya N.Y. (2011). Otmena krepostnogo prava v Rossii I Germanii (sravnitelnaya kharakteristika). [Abolition of serfdom in Russia and Germany (comparative analysis)] // *Sotsialno-politicheskie nauki*. No.1. Pp. 25-28. (In Russ).

Serno-Solovyevich N.A. (1860). Proyekt deistvitelnogo osvobozhdeniaya krestian v Rossii [The project of the real liberation of peasants in Russia]. *//Golosa iz Rossii.* [Voices from Russia]. Vol. 8. — L.: Trübner&Co, Pp.1-134. (In Russ).

Velikaya reforma. Russkoe obshestvo I krestianskii vopros v proshlom I nastoyatchem (1911) / Otv. red. A.K. Dzhivelegov, S.P. Melgunov, V.I. Pichet — v 6 t. Vol.5. [The Great reform. Russian society and the peasant question in the past and present. Eds A.K. Dzhivelegov, S.P. Melgunov, V.I. Pichet. In 6 v. V.5]. — St. Petersburg: Izdanie t-va. I.D. Sytin's t-va. (In Russ).

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

А.П. Заостровцев
к.э.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Санкт-Петербург)

ПОЧЕМУ ЗАГНИВАЕТ ЗАПАД? (о книге Д.А. Коцюбинского «“Новый тоталитаризм” XXI в. Уйдёт ли мода на безопасность и запреты, вернется ли мода на свободу и право?»)

Аннотация. В статье представлена рецензия на книгу, в которой её автор рассматривает упадок западной цивилизации и его причины. В центре внимания проблема свободы и безопасности. Утверждается, что предпочтение общественной безопасности — основа так называемого нового тоталитаризма. Появление этого предпочтения связывается с Интернетом. Однако вряд ли оно обусловлено чисто техническим фактором. В рецензии обращается внимание на роль Франкфуртской школы социальных исследований. Именно их неомарксисткие концепции были нацелены на разрушение культуры как главной формы борьбы с капитализмом. Критика автором книги трёх составляющих общественной безопасности: здравоохранения в период борьбы с пандемией Ковид-19, новой социальной этики и экологической политики дает достаточно развёрнутое представление о провалах общества и общей картине его упадка. Особо негативно на экономике сказывается современная экологическая политика: зелёные идеи нередко разрушительны как для бизнеса, так и для благосостояния потребителей. Автор книги демонстрирует несостоятельность идеологии прогресса, согласно которой страны сходятся как бы в одной точке, где царит свобода и рыночная экономика. Он подчёркивает, что этого не происходит (теория модернизации не работает) и со стороны незападных цивилизаций брошен вызов западной цивилизации. Интеграции их культурных основ не происходит. Решением проблемы преодоления нового тоталитаризма автор книги считает так называемый анархо-регионализм. В то же время надо иметь в виду, что разделение государств на более мелкие государственные образования не всегда ведёт к свободе. Оно не является универсальным рецептом против нового тоталитаризма.

Ключевые слова: *нео-тоталитаризм, общественная безопасность и свобода, экологическая политика, Франкфуртская школа, культура, западная цивилизация, анархо-регионализм.*
JEL: P10, P16, P17, P14, P30, Q50.
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2022_3_173_179.

Поставленный в заголовке вопрос о «загнивании Запада» лет 15 назад ничего, кроме сарказма у просвещенного читателя, не вызвал бы. Ещё в 1916 г. в работе «Империализм, как высшая стадия капитализма» Ульянов (Ленин) определил современный ему капитализм, в частности, как загнивающий [*Ленин*, 1969. С. 397]. И с тех пор он всё загнивает и загнивает…

В то же время если рассмотреть эту ленинскую работу в целом, то стоит обратить внимание на следующее утверждение: «Некоторые основные свойства капитализма стали превращаться в свою противоположность, когда по всей линии сложились и обнаружились черты переходной эпохи от капитализма к более высокому общественно-экономическому укладу» [*Там же*. С. 385]. И тут надо вспомнить, что и европейский капитализм трансформировался вскоре в такие социальные порядки, которые классическими капиталистиче-

скими никак не назовешь. Имеются в виду, прежде всего, итальянский фашизм (корпоративное государство) и немецкий национал-социализм, который, подобно первому, безусловно, ставил государство над миром частных интересов. Оно должно было воплощать в реальность общий интерес народа так, как его представляла господствующая идеология с её высшими ценностями.

Не пережив Вторую мировую войну, европейские разновидности тоталитаризма сменились послевоенным европейским капитализмом, полным оптимизма. Аналогично и в США большинство ограничений периода Нового курса (New Deal) Ф.Д. Рузвельта ушли в прошлое. Настала эпоха процветания 50-60-х гг. прошлого века. Пророчества гибели капитализма в стиле Й. Шумпетера воспринимались как причуды интеллектуала[1].

В то же время послевоенный «прекрасный новый мир» не давал успокоения тем, кого сегодня называют либертарианцами. Ф. фон Хайек усматривал опасность для капитализма в требованиях социальной справедливости. Вопреки доминирующему в 60-е гг. XX в. настрою, он был очень пессимистичен. В своих замечательных работах того времени он показал, что так называемая социальная справедливость на деле есть дискриминация, уничтожающая базовый принцип классического либерализма — равенство всех перед законом [*Хайек*, 2006]. В сущности, со времён написания этих работ, дискриминация сменила форму (точнее, обрела новые формы наряду с сохранением традиционных), а не смысл.

Тем не менее на современном Западе «новая дискриминация» обретает всё более и более разрушительный характер. Она уничтожает базовые принципы классического либерализма, которые послужили основой для современного экономического роста и прогресса человечества. Этому и посвящена монография историка и известного публициста Даниила Коцюбинского. «В начале XXI в. Запад как цивилизационное целое решил бросить вызов своим культурно-историческим основам. А именно, *догматам о неприкосновенности личности, неприкосновенности её социально-правового статуса и неприкосновенности частной собственности*» [*Коцюбинский*, 2022. С. 157]. Откуда же взялось это покушение на разные «неприкосновенности»?

Автор даёт следующий ответ. Всё дело в том, что общество стало делать упор на безопасности. При этом речь идет не о личной, а общественной безопасности. В её поисках западное общество порождает новый тоталитарный тренд, который инициируется не сверху (как в странах старого авторитаризма), а снизу, самим обществом. Из культа безопасности вытекают «экологичность» и прочие явления «новой этики». В книге рассматриваются разные её составляющие: кроме зелёного движения и зелёной политики, обращается внимание на проблемы здоровья в связи с пандемией Ковид-19 и новой морали (*культура отмены, критическая расовая теория* и т.п.).

Откуда же взялся культ общественной безопасности? Важно ещё раз подчеркнуть, что речь в книге идёт о странах, которые находятся в авангарде западной цивилизации. Не о традиционно авторитарных странах с их перманентной склонностью к тоталитаризму. Д. Коцюбинский обращается к тому, что он называет «базовыми мотивационными человеческими скрепами». Согласно ему, их всего две.

Первая — это необходимость как-то решить проблему страха перед неопределённостью будущего, включая страх смерти. Вторая — «потребность в осознании своей личной и групповой первосортности» [*Там же*. С. 176]. Более-менее успешно эти «скрепы» обеспечивала религия, включая светскую религию прогресса. Что касается первой, то, как известно, еще Ф. Ницше провозгласил «бог мертв!». Суть этого умерщвления бога Ницше довольно подробно описал М. Хайдеггер, добавляя свои мысли на этот счёт [*Хайдеггер*,

[1] Й. Шумпетер видел причины грядущего краха капитализма в исчерпании функции предпринимателей и замене последних бюрократами [*Шумпетер*, 1995. С. 527-528].

1990]. Но что же убило светскую религию прогресса? И здесь автор рассматриваемой монографии утверждает однозначно — Интернет!

«Интернет превратил фундаментально напуганных и системно встревоженных вчерашних сознательных граждан — хранителей основ *свободного общества* и *правового государства* — в социальный фундамент *нового тоталитаризма* с его главной культурной ценностью — *безопасностью*, вытеснившей свободу, и базовыми социально-регулятивными инструментами, пришедшими на смену праву — *запретами* и *предписаниями*» [*Коцюбинский*, 2022. С. 252].

В итоге Интернет объявляется ответственным за смерть классического либерализма. «Интернет по сути убил либерализм как единственную в истории человечества нетоталитарную религию, основанную на вере в свободного человека, чья свобода ограничена не запретами и предписаниями, но лишь правом — то есть такой же точно свободой других людей» [*Там же*. С. 255].

В книге достаточно подробно описывается, как Интернет это сделал. Выделяются 7 ударов, которые он нанес свободному обществу (здесь так и подмывает иронично сказать — «семь сталинских ударов»). Не будем здесь их описывать и даже просто перечислять. Всё, что представляет автор в качестве ударов, несомненно, имеет место и не играет на пользу свободе. Однако возникает сомнение: неужели Интернет, так сказать, первичен? Может быть новая квазирелигия безопасности имеет не техническую, а социальную природу?

Л. фон Мизес писал: «Действительно, западная цивилизация приходит в упадок. Но её упадок заключается как раз в одобрении антикапиталистических убеждений» [*Мизес*, 2007. С. 199]. Эти антикапиталистические убеждения в конце XX в. сменили свою форму, но не суть. Идеолог американских консерваторов П. Бьюкенен рассматривал представителей Франкфуртской школы социальных исследований (Д. Лукач, М. Хоркхаймер, Т. Адорно, Э. Фромм, В. Райх, Г. Маркузе, Ю. Хабермас и др.) как интеллектуальный идейный первоисточник антикапиталистической революции в США [*Бьюкенен*, 2004. С. 114-137]. Он писал: «Рассуждая о смерти Запада, мы должны рассматривать Франкфуртскую школу как главного обвиняемого в этом преступлении» [*Там же*. С. 126].

Представители этой школы были неомарксистами, которые верно заметили главный порок учения позднего К. Маркса — экономизм. Согласно их воззрениям, в основе того или иного типа общественного устройства лежит не базис (производительные силы и производственные отношения), а как раз надстройка. Поэтому для победы над капиталистическим обществом надо разжигать не традиционную классовую борьбу (пролетариат против капиталистов), а бороться с буржуазной культурой, опираясь при этом не на рабочих (в развитых странах они интегрировались в капитализм), а на различного рода социальные слои, отторгающие ту или иную сторону этой культуры. Сегодня их обычно называют меньшинствами.

В этом плане прав был Ф. фон Хайек, когда писал, что «социализм нигде и никогда не был изначально рабочим движением» [*Хайек*, 2012. С. 229]. И продолжал: «Это построения теоретиков, выросшие из некоторых тенденций развития абстрактных размышлений, с которыми были знакомы только интеллектуалы» [*Там же*]. Речь здесь идёт о «старых» социалистах и рабочем движении, но от этого суть не меняется. Идеи, сформулированные теоретиками и распространяемые интеллектуалами, захватывают массы, и тогда они движут историей. И будь они абсурдным мифом (например, таким, как гендерные концепции, полагающими возможным, вопреки законам биологии, выбор пола), от этого их роль в общественной жизни не становится ничтожной. Скорее, наоборот.

В книге Д. Коцюбинского в критическом анализе святой троицы «религии безопасности» (здоровье, этика и экология) особо выделим последнюю составляющую. На основе систематизированного изложения фактического материала читателю становится ясно, что

современное эко-движение и его идеология («эко-религия», как её определяет автор) строится на:

а) не доказанных научно теориях, которые, в лучшем случае, могут носить чисто гипотетический характер (например, о решающей роли человеческой деятельности в глобальном потеплении);

б) сокрытии информации об истинных издержках «зеленой политики» (например, такого факта, что углеродный след знаменитой «Теслы» с учётом всех обстоятельств в 1,5 раза выше, чем такой же след от бензинового «Мерседес-Бенц»);

в) интересах глобальной и национальной бюрократии, для которой расширение регулирования представляет смысл и цель её существования;

г) интересах разного рода экологических НКО, которые, по сути, доят госбюджеты и прочие фонды.

Особо привлекает в рецензируемой работе то, что в ней показано, как инновации и рынок решают многие экологические проблемы. Отмечается изобретение Б. Слата из Нидерландов, которое позволит избавить океан от 90% пластика к 2040 г. [*Коцюбинский*, 2022. С. 116]. Однако мало кто слышал эту фамилию в отличие от неадекватной недоучки Греты Тунберг.

Со своей стороны, заметим, что в рамках тотального доминирования зелёной повестки дня в деятельность компаний внедряются так называемые ESG-принципы. E — это environment (окружающая среда), S — social (социальная ответственность), G — governance (корпоративное управление). Эти принципы выходят за пределы чисто эко-политики, но, тем не менее, она составляет основу этих принципов. В сущности, следование им представляет собой открытый процесс поиска ренты и, соответственно, развития такого социального порядка, который в английском языке именуется crony capitalism (в России этот термин обычно переводят как «кумовской капитализм», но лучше было бы его перевести как блатной капитализм, от слова блат). ESG-принципы предполагают разного рода государственные привилегии придерживающимся их корпорациям (льготы, субсидии и пр.) и тем самым закладывают прочную основу паразитирующего на обществе взаимовыгодного союза бизнес-класса и политического класса. Такая система, кроме всего прочего, устраняет рынок (а значит, и потребителя) как конечного оценщика деятельности фирм: формируется поощрение за выполнение искусственно сочинённых показателей.

Всё это ещё раз подчеркивает актуальность анализа эко-религии в рецензируемой монографии. Её античеловеческую направленность заметил ещё экономист Д. Лал в книге «Похвала империи». Он писал, что цель «зелёных» «увековечить традиционную нищету, характерную для великих цивилизаций — индийской и китайской» [*Лал*, 2010. С. 246]. И заключал, что «если они возьмут верх, беднякам всего мира будет не на что надеяться» [*Там же*. С. 247]. Недавние события на Шри-Ланке, где в результате запрета на использование минеральных удобрений настал голод и политический хаос, убедительно подтверждают этот тезис. Они не стали уроком для развитых стран: сегодня Нидерланды потрясают протесты фермеров, хозяйства которых правительство страны намерено в прямом смысле уничтожить по причине необходимости выполнения директивы ЕС о сокращении выбросов азота [*Мигунов*, 2022]. Права собственности уже ничего не стоят в одолевшем мир зелёном безумии.

Заслуженно достается в книге Д. Коцюбинского и «новой этике» (культуре отмены, критической расовой теории и пр.). Культура отмены уничтожила свободу слова, а критическая расовая теория есть нескрываемый расизм под маркой позитивной дискриминации[2]. С позиции экономиста, любая дискриминация (собственно говоря, позитивной дис-

[2] Обратим внимание на то, что слово «критическая», по всей видимости, указывает на след всё той же Франкфуртской школы, чьё учение в целом именуется критической социологией.

криминации не бывает) искажает рынок труда: при найме работодатель вынужден руководствоваться не эффективностью работника и его деловыми качествами, а совершенно не относящимися к делу характеристиками.

Автор справедливо указывает на непрерывный рост в западных странах низового нео-тоталитарного запроса, в то время как в странах незападного типа эта повестка навязывается сверху [*Коцюбинский*, 2022. С. 116]. Это, конечно, совсем не странно. Было бы удивительно, если бы было наоборот. Однако относительно западных стран отметим, что родился этот запрос не в массах, а в американских университетах. И уже из них «пошёл в народ».

Из чтения книги Д. Коцюбинского легко сделать вывод (во многом это заслуга автора) о том, что процесс модернизации не просто затормозился, но и развернулся в обратном направлении. Запад утрачивает свою идентичность, что отражают отмеченные выше нео-тоталитарные тенденции в его организме и, одновременно, утрата классических либеральных ценностей. В результате получилось так, что сторонникам модернизации некуда податься: их идеал перестаёт быть идеалом, а другого нет. В то же время и страны, которым вроде бы было пора сдавать экзамен на зрелость демократии и входить в мир, нарисованный четверть века назад, обратились против западной модели. И Россия, и Китай примеряют на себя одежды нео-тоталитаризма и выступают как явно враждебные силы. У Запада появился (лучше было бы сказать — проявился) цивилизационно чуждый ему внешний враг [*Там же*. С. 171].

Как же можно исправить ситуацию? Автор далёк от подачи наивных советов в духе «что делать?». Некоторые известные критики «загнивания Запада» ждут возврата к прорыночным реформам, более того, проведения их на либертарианский манер [*Яновский, Жаворонков, Черный, Затковецкий,* 2018]. Идеал Д. Коцюбинского — анархо-регионализм [*Коцюбинский*, 2022. С. 264]. Вместе с тем, это и путь «реанимации либерализма как живой религии правовой свободы…» [*Там же*. С. 265].

Между прочим, последнее совсем не очевидно. Эта реанимация никак не следует из разделения больших государственных образований на малые. Точнее, в одних случаях такая картина может иметь место, в других — быть очень далёкой от либерального идеала. Возьмем для примера отделившуюся от Эфиопии Эритрею. В последнем Индексе демократии «Экономист интеллидженс юнит» Эфиопия разместилась на 123-м месте в мире (между прочим, на одно место выше России), а Эритрея — на 153-м [*Economist Intelligence Unit*, 2022].

Разумеется, можно найти и обратные примеры. Например, Тайвань и Китай. Первый в этом же рейтинге занимает 8-е место и относится к полным демократиям (full democracies). Это очень высоко, выше США, находящихся на 26-м месте. Китай же находится на 126-м месте и тематикой доклада «Экономист интеллидженс юнит» является его глобальный вызов демократии.

Завершая обзор книги, можно сказать, что экономист почерпнет в ней много полезных сведений о современном западном мире. Без обращения к его идеологии нельзя понять и его экономику. Фундаментальные причины её упадка кроются именно в ней. «Защищаем природу» — оставляем людей без топлива, а иногда и без собственности; проводим позитивную дискриминацию — разрушаем рынок труда. Каждый раз, когда общественное мнение предпочитает социализм капитализму, оно наталкивается на грубую реальность.

ЛИТЕРАТУРА

Бьюкенен П. Дж. (2004). Смерть Запада. — М.: АСТ.

Коцюбинский Д.А. (2022). «Новый тоталитаризм» XXI века. Уйдет ли мода на безопасность и запреты, вернется ли мода на свободу и право? — СПб.: Стратегия.

Лал Д. (2010). Похвала империи. Глобализация и порядок. — М.: Новое издательство.

Ленин В.И. (1969). Империализм, как высшая стадия капитализма. / В.И. Ленин. Полн. собр. соч. Т. 27. — М.: Издательство политической литературы. С. 299-426.

Мигунов Д. (2022). Навозные войны: что заставило голландских фермеров начать восстание? https://iz.ru/1362084/dmitrii-migunov/navoznye-voiny-chto-zastavilo-gollandskikh-fermerov-nachat-vosstanie Дата обращения — 05.08.2022.

Мизес Л. фон. (2007). Теория и история: интерпретация социально-экономической эволюции. — Челябинск: Социум.

Хайек Ф. (2012). Капитализм и историки. — Челябинск: Социум.

Хайек Ф.А. фон. (2006). Право, законодательство и свобода. Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики. — М.: ИРИСЭН.

Хайдеггер М. (1990). Слова Ницше «Бог мертв» // Вопросы философии. № 7. С. 143-176.

Шумпетер Й.А. (1995). Капитализм, социализм и демократия. — М.: Экономика.

Яновский К., Жаворонков С., Черный Д., Затковецкий С. (2018). Стратегия долгосрочного процветания: в поисках растаявшего ориентира. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.

Economist Intelligence Unit (2022). Democracy Index 2021. The China Challenge https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2021. Дата обращения — 05.08.2022.

Заостровцев Андрей Павлович
zao-and@yandex.ru

Andrey Zaostrovtsev
PhD (economics), professor, National Research University — Higher School of Economics (St.-Petersburg)
zao-and@yandex.ru

WHY IS THE WEST ROTTING?
(About the Book by Daniil Kotsyubinsky "New Totalitarianism" of the XXI Century. Will the Fashion for Security and Prohibitions Go Away, Will the Fashion for Freedom and Law Return?)

Abstract. The article presents a review of the book in which its author considers the decline of Western civilization and its causes. The focus is on the problem of freedom and security. It is argued that the preference for public safety is the basis of the so-called new totalitarianism. The appearance of this preference is associated with the Internet. However, it is unlikely that it is due to a purely technical factor. The review draws attention to the role of the Frankfurt School of Social Research. It was their neo-Marxist concepts that were aimed at destroying culture as the main form of struggle against capitalism. Criticism by the author of the book of three components of public safety: healthcare during the fight against the Covid-19 pandemic, new social ethics and environmental policy gives a fairly detailed picture of the failures of society and the overall picture of its decline. Modern environmental policy has a particularly negative effect on the economy: green ideas are often destructive for both business and consumer welfare. The author of the book demonstrates the inconsistency of the ideology of progress, according to which countries converge, as it were, at one point, where freedom and a market economy reign. He emphasizes that this does not happen (modernization theory does not work) and Western civilization is being challenged by non-Western civilizations. Integration of their cultural foundations does not occur. The author of the book considers the so-called anarcho-regionalism to be the solution to the problem of overcoming the new totalitarianism. At the same time, one must keep in mind that the division of states into smaller state formations does not always lead to freedom. It is not a universal recipe against a new totalitarianism.

Keywords*: Neo-totalitarianism, public safety and freedom, environmental policy, Frankfurt School, culture, Western civilization, anarcho-regionalism.*
JEL: P10, P16, P17, P14, P30, Q50.

REFERENCES

Buchanan P.J. (2004). *Smert' Zapada* [The Death of the West]. — Moscow: AST. (In Russ.).

Economist Intelligence Unit (2022). *Democracy Index 2021. The China Challenge* https://www.eiu.com/n/campaigns/democracy-index-2021. Access Date: 05.08.2022.

Hayek F. (2012). *Kapitalizm i istoriki* [Capitalism and Historians]. — Chelyabinsk: Sotsium. (In Russ.).

Hayek F. von. (2006). *Pravo, zakonodatel'stvo i svoboda. Sovremennoe ponimanie liberalnykh printsipov spravedlivosti i politiki* [Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy]. — Moscow: IRISEN. (In Russ.).

Heidegger M. (1990). Slova Nietzsche «Bog mertv» [The Words of Nietzsche «God is Dead»] // *Voprosy philosophii*. No. 7. Pp. 143-176.

Kotsyubinsky D.A. (2022). *«Novyi totalitarizm» XXI veka. Uiidet li moda na bezopasnost' i zaprety, vernetsya li moda na svobodu i pravo?* [«New totalitarianism» of the XXI Century. Will the Fashion for Security and Prohibitions Go Away, Will the Fashion for Freedom and Law Return?]. — St.-Petersburg: Strategiya (In Russ.).

Lal D. (2010). *Pokhvala imperii. Globalizatsiya i poryadok* [In Praise of Empires. Globalization and Order]. — Moscow: Novoe izdatel'stvo (In Russ.).

Lenin V.I. (1969). *Imperializm kak vyshaya stadiya kapitalizma* [Imperialism as the Highest Stage of Capitalism] / V.I. Lenin. Poln. sobr. soch. Vol. 27. — Moscow: Izdatel'stvo politicheskoi literatury. (In Russ.).

Migunov D. (2022). *Navoznye voiny: chto zastavilo gollandskih fermerov nachat' vosstanie?* [Dung Wars: What Made Duthc farmers start an Uprising?] https://iz.ru/1362084/dmitrii-migunov/navoznye-voiny-chto-zastavilo-gollandskikh-fermerov-nachat-vosstanie Access Date: 05.08.2022 (In Russ.).

Mises L. von. (2007). *Teoriya i istoriya: interpretatsiya sotsialno-ekonomicheskoi evolutsii* [Theory and History. An Interpretation of Social and economic evolution]. —Chelyabinsk: Sotsium. (In Russ.).

Schumpeter J.A. (1995). *Kapitalizm, socialism i demokratiya* [Capitalism, Socialism and Democracy]. — Moscow: Ekonomika. (In Russ.).

Yanovskyi K., Zhavoronkov S., Chernyi D., Zatkovetskyi I. (2018). *Strategiya dol gosrochnogo protsvetaniya: v poiskakh rastayvshego orientira* [Strategy for Long-term Prosperity: In Search of a Melted Landmark]. — Moscow: Delo RANKhiGS.