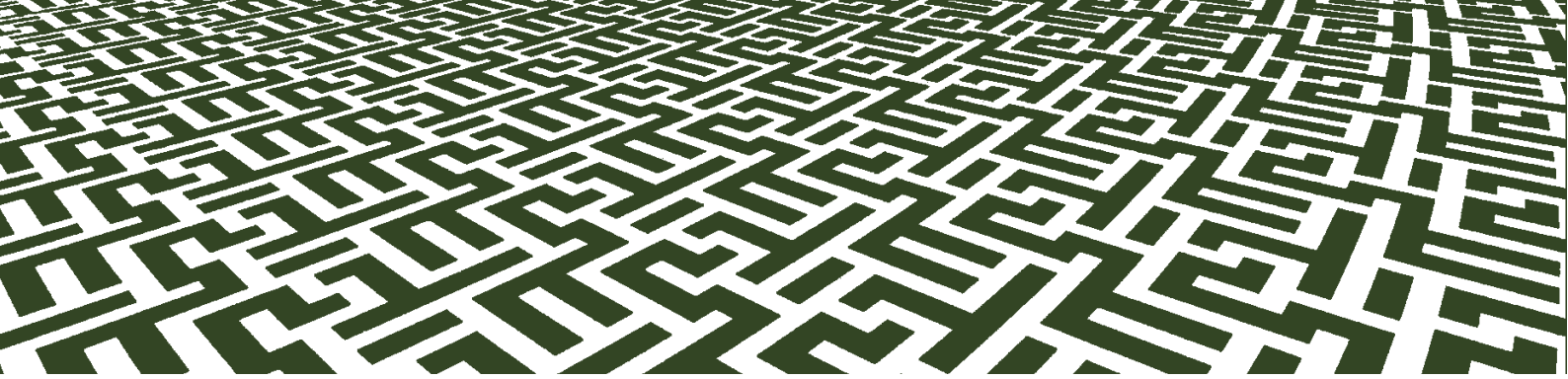


РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

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

№1
2024

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

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК
МОСКВА

ВОПРОСЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ
научный журнал

№ 1/2024

дата публикации: 22.02.2024 г.

Является сетевым СМИ
Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций;
серия Эл № ФС77-78796 от 30 июля 2020 г.
ISSN 2587-7666
Выходит с 2017 г., периодичность выхода — 4 раза в год

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

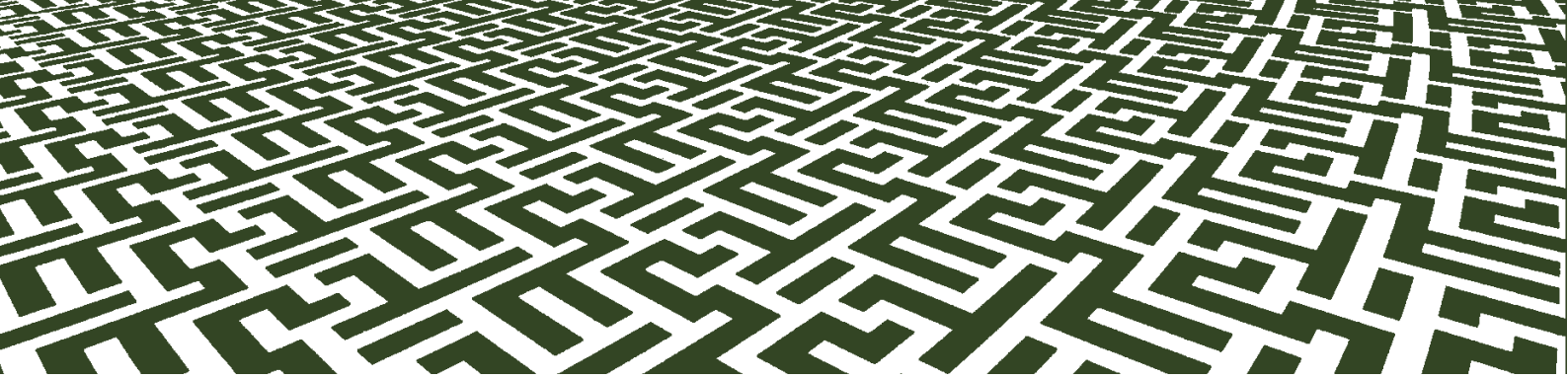
Главный редактор П.А. Ореховский
Ответственный секретарь А.И. Волынский

Редакционная коллегия

В.С. Автономов
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
А.М. Либман (ФРГ)
В.И. Маевский
Н.А. Макашева
зам. гл. редактора
В.С. Мартьянов
В.Ю. Музычук
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@inecon.ru

© Вопросы теоретической экономики, 2024



RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES

ISSUES OF ECONOMIC THEORY

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

№1
2024

INSTITUTE OF ECONOMICS OF THE RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
MOSCOW

ISSUES OF ECONOMIC THEORY
scientific journal

№ 1/2024

Publication Date: 22.02.2024

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
A.M. Libman (FRG)
V.I. Mayevskiy
N.A. Makasheva
Deputy Chief Editor
V.S. Martyanov
V.U. Muzychuk
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@inecon.ru
© Issues of Economic Theory, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Е.В. Балацкий
Рудиментарный институт учёных званий в России: смириться или реформировать? 7

МЕТОДОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

М.Ю. Чурилин
«Безграничные объекты» экономической теории и эволюция представлений о пространстве 22

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Н.В. Зубаревич
Регионы России в конце 2023 г.: удалось ли преодолеть кризисный спад? 34

А.А. Мальцев
Оценка добавленной стоимости во внешней торговле: современные подходы 48

Е.Е. Шестакова
Современные направления реформирования пенсионных систем 65

С.В. Жаворонков, В.В. Новиков
Новые попытки экономической либерализации при нелиберальном режиме: из новейшей экономической истории Узбекистана и Казахстана 79

ИСТОРИЯ МЫСЛИ

В.С. Автономов
Судьба «больших теорий» в экономической науке 96

П.А. Ореховский
История экономической мысли глазами структуралиста (Часть 2. Маршалл, «реориентация теории ценности» и аутсайдеры) 106

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ю.А. Нисневич
Политический ислам в мусульманском мире 121

А.В. Кушнирук
Гражданская идентичность и профессиональная эффективность спортсменов 142

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

М.А. Фельдман
Советский оборонный комплекс в 1928–1937 годах: пространственный срез 154

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Н.М. Плискевич
Человеческий капитал профессионалов в современной России (размышления над новой книгой Н.Е. Тихоновой и её коллег) 165

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

E. Balatsky
Rudimentary Institute of Academic Titles in Russia: Resign or Reform? 7

METHODOLOGY OF ECONOMIC SCIENCE

M. Churilin
«Borderless Objects» of Economic Theory and the Evolution of the Conception of Space 22

FROM THEORY TO ECONOMIC POLICY

N. Zubarevich
Regions of Russia at the End of 2023: Have They Managed to Overcome the Crisis Recession?..... 34

A. Maltsev
Assessment of Value Added in Foreign Trade: Modern Approaches..... 48

E. Shestakova
Modern Directions for Reforming the Pension Systems..... 65

S. Zhavoronkov, V. Novikov
New Cases of Economic Liberalization under an Illiberal Regime: from Recent Economic History of Uzbekistan and Kazakhstan 79

HISTORY OF THOUGHT

V. Avtonomov
The Fate of «Grand Theories» in Economic Science 96

P. Orekhovsky
History of Economic Thought by the Eyes of a Structuralist (Part 2. Marshall, «Reorientation of the Theory of Value» and Outsiders) 106

INTERDISCIPLINARY STUDIES

Yu. Nisnevich
Political Islam in the Muslim World 121

A. Kushniruk
Civic Identity and Professional Effectiveness of Sportsmen 142

ECONOMIC HISTORY

M. Feldman
Soviet Defense Complex in 1928–1937: Spatial Cut 154

SURVEYS & REVIEWES

N. Pliskevich
Human Capital of Professionals in Modern Russia (Reflections on the New Book by N.E. Tikhonova and Her Colleagues) 165

Е.В. Балацкий
д.э.н., профессор, главный научный сотрудник,
Центральный экономико-математический институт РАН;
директор Центра макроэкономических исследований,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
(Москва)

РУДИМЕНТАРНЫЙ ИНСТИТУТ УЧЁНЫХ ЗВАНИЙ В РОССИИ: СМИРИТЬСЯ ИЛИ РЕФОРМИРОВАТЬ?

Аннотация. В статье рассматривается институт учёных званий в России, который относится к разряду рудиментарных, или реликтовых. Для подобных институтов характерно их номинальное оформление (например, регламентированные требования для получения учёного звания, его юридическое подтверждение в виде сертификата и символическая ценность) при отсутствии экономического содержания в форме реальных привилегий (льгот, надбавок, должностных возможностей и т.п.). Показано, что такой провал в эффективности указанного института возникает на фоне надувающегося пузыря в отношении численности его обладателей. Раскрывается нежелательность существования рудиментарных институтов с юридической, институциональной, поведенческой, экономической и системной точек зрения. Показана опасность рудиментарного института из-за формирования симулякров и имитационных стратегий в научном сообществе. Предлагаются три сценария корректировки института учёных званий: сохранение федеральной системы на основе введения прямых бонусов; сохранение федеральной системы на основе введения косвенных бонусов; ликвидация федеральной системы и введение локальных учёных званий. Рассмотрены достоинства и недостатки каждого сценария.

Ключевые слова: *институты, регулирование, учёные звания, симулякр.*

JEL: A13, A14

УДК: 330.3

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_7_21

© Е.В. Балацкий, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Балацкий Е.В.* Рудиментарный институт учёных званий в России: смириться или реформировать? // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_7_21.

FOR CITATION: *Balatsky E.* Rudimentary Institute of Academic Titles in Russia: Resign or Reform? // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 7–21. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_7_21.

Введение

После 1991 г., когда распался Советский Союз, в России возникло множество реликтовых институтов. Среди них наиболее ярким можно считать институт учёных званий. Новая история РФ ознаменовалась накоплением институциональных противоречий в указанной сфере: сами звания и достаточно высокие требования к их получению остались, а привилегии, характерные для них в советское время, исчезли. В результате таких процессов сегодня в стране сложился весьма своеобразный институт, который можно называть *рудиментарным*, т.е. несущим в себе черты прошлого и не отражающим особенности нынешнего времени. Наличие таких институтов помимо всего прочего ведёт к дезориентации участников научной сферы, поведенческим девиациям на всех её уровнях и росту холостых затрат как для отдельных субъектов, так и для государства.

Указанная проблема попадает и в политическую повестку отечественных парламентариев. Так, в 2023 г. депутат Государственной Думы РФ О.Г. Дмитриева предложила повысить надбавки за учёную степень[1]. Причём в своем ответе на это предложение премьер-министр М.В. Мишустин согласился с тем, что надбавки за учёные степени — это копейки, их надо увеличивать, и Правительство над этим работает[2]. По-видимому, на очереди стоит вопрос с учёными званиями.

Сказанное ставит задачу нормализации сложившегося положения дел путём либо ликвидации рудиментарного института учёных званий, либо приведения в соответствие его номинальной и реальной составляющих. Ниже рассмотрим обозначенную проблему более подробно, равно как и меры по её урегулированию.

Рудиментарные институты: понятие и специфика

Хотя в научной литературе уже многократно звучали различные предложения по совершенствованию системы учёных званий в России [*Сенашенко*, 2017; *Соколов*, 2021; *Ерохина, Ныркова*, 2021], проблема не получила окончательного оформления в институциональных терминах. Не было это осуществлено даже в монументальных работах обобщающего типа [*Егоров*, 2013; *Будущее высшего образования*…, 2013; *Соколов, Губа, Зименкова, Сафонова, Чуйкина,* 2015]. Это позволяет сделать методологический шаг, который уже давно назревал, но ждал своего часа.

В процессе перехода от плановой советской системы к рыночной российской системе хозяйствования возникли институты, которые можно назвать *рудиментарными,* или *реликтовыми*. Для данного типа институтов характерно их *номинальное* оформление (например, регламентированные требования для получения учёного звания, его юридическое подтверждение и символическая ценность) при отсутствии экономического содержания в форме *реальных* привилегий (льгот, бонусов, особого статуса и т.п.). К числу таковых в научно-образовательной сфере относятся учёные звания доцента и профессора.

Забегая вперёд, подчеркнём: данные звания не дают их держателям никаких привилегий и преимуществ (за исключением символических бонусов в форме престижа) по сравнению с теми лицами, которые ими не обладают. Фактически сегодня в отношении учёных званий сохранились только их ярлыки-названия, отражающие некую виртуальную и во многом иллюзорную репутацию, которая сегодня уже ничем не подтверждается. Такой разрыв между прошлым, когда учёные звания имели высокую реальную ценность,

---

[1] *Карягина Ю.* Депутат Дмитриева предложила доплачивать кандидатам и докторам наук. Общественная служба новостей. 19.11.2023. https://www.osnmedia.ru/obshhestvo/deputat-dmitrieva-stoit-doplachivat-kandidatam-i-doktoram-nauk/ (дата обращения: 12.12.2023).

[2] Официальная группа депутата Государственной Думы РФ Оксаны Дмитриевой в сети Вконтакте. Публикация от 23.03.2023. Вконтакте. https://vk.com/wall-203028210_3742 (дата обращения: 12.12.2023).

и современностью, когда от них остались одни названия, по своей сути можно трактовать как *избыточный* институт, на поддержание которого иногда тратится много ресурсов при отсутствии отдачи от него. Причём сказанное характерно как для индивидуумов (носителей званий), так для социальных групп (лабораторий, кафедр, институтов, университетов, отраслей экономики и т.п.) и государства в целом. Несмотря на это, в России продолжаются усилия по поддержанию института учёных званий, в том числе внедряются методы технической поддержки процедур их получения в рамках концепции клиентоцентричности применительно к научной сфере. Ниже мы подробнее рассмотрим сложившуюся парадоксальную ситуацию.

Подчеркнём, что само возникновение рудиментарных институтов связано с изменением исторической обстановки. Так, институт учёных званий в Российской империи объединял крайне небольшое число людей, тогда как в СССР он заметно расширился, а в Российской Федерации окончательно превратился в массовое явление. Не удивительно, что ярлык учёных званий остался, а даваемые ими преимущества постепенно испарились. В связи с этим проблема заключается в приведении в соответствие «старого» названия и «новых» стимулов.

Синдром работы на показатель

Несмотря на недееспособность института учёных званий в России, он продолжает существовать и даже расширять зону своего проявления. Для этого достаточно обратиться к статистике последних лет по обращению граждан и организаций в Минобрнауки России по соответствующим вопросам (табл. 1). Имеющиеся данные показывают, что число лиц, получающих учёные звания профессора и доцента, сильно колеблется по годам, но всё-таки имеет тенденцию к росту. За два года контингент получающих учёные звания возрос на 13,4%, что эквивалентно среднегодовому темпу прироста в 6,5%. Тем самым рынок учёных званий в России расширяется вопреки ортодоксальной институциональной логике, которая требует его сжатия по мере уменьшения бонусов за наличие таковых.

Более того, темпы расширения сегмента учёных званий имеют признаки надувающегося пузыря. Аналогичный процесс имел место при надувании так называемого *образовательного пузыря* в России, когда в течение 17 лет экономических реформ 1991–2008 гг. рост числа вузов, численности студентов и профессорско-преподавательского состава происходил в противофазе с сокращением численности населения, занятых и школьников [*Балацкий*, 2014а]. Аналогия с расширяющимся сегментом учёных званий очевидна.

Таблица 1
Объём государственной услуги по присвоению учёных званий

Год	Число присвоенных учёных званий доцента и профессора
2020	3858
2021	3246
2022	4375

Источник: рассчитано автором на основе данных Минобрнауки РФ.

В рамках Плана мероприятий Министерства науки и высшего образования Российской Федерации по внедрению Стандартов клиентоцентричности в 2022 г. было зафиксировано поступление в ведомство 463-х обращений по поводу присвоения учёных званий по каналу Федеральной информационной системы государственной научной аттестации (ФИС ГНА). Это означает, что 10,6% всех заявок на получение учёных

званий было подано посредством новой информационной системы. В свою очередь из этого следует, что расширение участников института учёных званий шло на фоне создания комфортных технических условий для коммуникации с государственными ведомствами. Более того, в 2022 г. Минобрнауки России провело опрос лиц, получавших звания доцента и профессора с помощью ФИС ГНА, на предмет их удовлетворённости услугой по 5-балльной шкале (1 означает полную неудовлетворённость, 5 — полную удовлетворённость, табл. 2).

Несмотря на малую выборку, оценка работы как самой системы присуждения званий, так и информационной системы по обеспечению соответствующей процедуры достаточно высока. В этом отношении можно констатировать, что процедура присуждения учёных званий достаточно хорошо отработана, унифицирована и даже эффективно оцифрована. Следовательно, явных проблем с указанным направлением аттестации научно-педагогических кадров нет.

Таблица 2
Оценка качества (удовлетворённости) процедуры получения учёных званий в России, 2022 г.

Показатель	Качество услуги получения звания		Качество работы ФИС ГНА в процедуре получения звания	
	доцента	профессора	доцента	профессора
Средний балл	4,4	4,3	4,2	4,2
Число респондентов	33	33	33	33
Число давших оценку	28	23	26	22

Источник: рассчитано автором на основе данных Минобрнауки РФ

Сам институт учёных званий за годы новейшей истории России претерпел минимальные изменения. Так, до 2013 г. присваивались учёные звания *профессора по кафедре* (в основном, работникам высших учебных заведений, в том числе совместителям) и *профессора по специальности* (в основном сотрудникам НИИ, задействованным в подготовке кадров). Однако с декабря 2013 г. звание профессора присваивается только «по специальности»; ранее полученные звания к ним автоматически приравниваются. Наряду с этим присваиваемое ещё с советских времён в НИИ учёное звание *старшего научного сотрудника*, соответствовавшее учёному званию доцента, с 2002 г. в России не присваивается. С учётом указанных корректировок институт учёных званий в стране сохранился в своем исходном виде.

Между тем сами учёные звания в настоящий момент оказались оторваны от всех звеньев научной сферы. Так, если до 2013 г. за степени и звания в вузах и НИИ выплачивались определённые законом надбавки, то в соответствии с новой редакцией закона «Об образовании в Российской Федерации» (ФЗ №273-ФЗ от 29.12.2012) надбавки были включены в должностной оклад, став его неотъемлемой частью. Однако в настоящий момент учёт учёных степеней в должностных окладах имеется, тогда как учёта учёных званий нет. Тем самым стимулирование сотрудников с учёными званиями возложено на сами организации, которые вправе вводить или не вводить дифференциацию в оплате труда лиц, имеющих и не имеющих таковые. В результате сложилась противоречивая ситуация, когда требования по получению учёных званий по-прежнему достаточно высоки и определены в Постановлении Правительства РФ №1139 от 10.12.2013 г. «О порядке присвоения учёных званий» (в ред. от 18.03.2023 г. вместе с «Положением о присвоении учёных званий»), тогда как вознаграждение за таковые по факту никак не определены. Именно это обстоятельство позволяет классифицировать сегодняшний

институт учёных званий как рудиментарный. К сказанному добавим, что результаты социологических опросов убедительно подтверждают катастрофическое снижение статуса учёных званий в России по сравнению с эпохами и Российской империи, и СССР [*Ефимова*, *Грибовский*, 2023].

Тем самым к настоящему моменту сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, имеется институт учёных званий с хорошо прописанными требованиями к их получению, а также внедрена информационная система по упрощению и автоматизации процедуры подачи и получения соответствующих документов, с другой — само получение звания не даёт их обладателю никаких дополнительных преимуществ. Тем самым можно констатировать возникновение в системе государственного регулирования ставшего уже традиционного для нее *синдрома «работы на показатель»* или, что то же самое, *«производства для производства»*, когда затрачиваемые государством усилия не получают эквивалентного результата в виде поддержания действенной системы стимулирования научных кадров.

Сохранение status quo: «за» и «против»

Относительно описанной ситуации необходимо задать вопрос: насколько правомерно сложившееся положение дел? Следует ли его менять или целесообразно оставить всё как есть?

Теоретически можно исходить из того, что нынешняя система учёных званий ничему не препятствует и серьёзно не нарушает текущее функционирование рынка научных кадров. Исходя из этого, можно предположить, что в такой ситуации предпочтительнее была бы политика невмешательства — пусть всё остаётся так, как есть. Традиционный принцип медицинской этики «Не навреди!» («Primum non nocere») может быть приложим и к нынешней ситуации отсутствия острого социального обострения на рынке научных кадров. Однако у этой позиции имеются и контраргументы с совершенно разных точек зрения.

Во-первых, с *юридической* точки зрения нынешняя система содержит явные изъяны и лакуны, что делает всю правовую систему страны несовершенной и чревато накоплением ошибок в будущем. Будучи неотъемлемым элементом общероссийской системы аттестации научных кадров, институт учёных званий оказывается односторонне регламентированным. С одной стороны, он определяет набор требований к соискателю звания, с другой — умалчивает о системе поощрений за выполнение означенных требований. Сегодня даже создаются методические пособия по упорядочению норм по получению учёных званий [*Бакулина и др.*, 2020], в то время как стимулирующий эффект не находит отражения ни в одном документе как общероссийского, так и местного (корпоративного) уровня. Тем самым институт учёных званий, будучи изначально институтом стимулирования, теряет свою юридическую «половину» — стимулирующую составляющую. С правовой точки зрения такая система должна быть признана неадекватной своему собственному изначальному замыслу.

Во-вторых, с *институциональной* точки зрения нынешняя система учёных званий оказывается недоопределена. С позиции институциональной теории институты — это *правила игры* [*Норт*, 2010] или *нормы поведения* [*Полтерович*, 1999]. Причём все институты содержат в себе два начала — *гарантии* и *стимулы* [*Норт*, 2010], которые, в свою очередь, ответственны за такие свойства политической системы, как *безопасность* и *свобода* граждан [*Дзоло*, 2010][3]. С этих самых общих позиций институт учёных званий выдвигает тре-

[3] Учитывая добровольность и необязательность получения учёного звания, механизмы принуждения к выполнению норм нами намеренно не рассматриваются, в связи с чем выпадает такое явление, как штраф за невыполнение нормы.

бования к соискателю, но не определяет ни гарантий, ни стимулов для их получателя. Тем самым институт не определяет самые важные аспекты своего функционала. Следовательно, «правила игры» на рынке не определены, равно как и «нормы поведения» участников рынка. Разумеется, какие-то следствия получения учёного звания по умолчанию подразумеваются, но никем не гарантируются. В итоге мы получаем так называемый *нечёткий институт*, который оставляет большую свободу в его трактовке разными представителями научного сектора [*Балацкий*, 2007]. Как следствие такого положения дел — возникновение неопределённости, которая крайне негативно влияет на эффективность института и охватываемый им рынок кадров. Накопление в социальной системе множества нечётких институтов в перспективе способно привести к институциональному кризису со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Заметим, что институциональный взгляд на проблему отнюдь не дублирует юридическую точку зрения. Так, если правовой анализ требует полноты в диаде «требования/поощрения», то институциональный анализ подразумевает наличие обеих сторон в диаде «гарантии/стимулы» в части элемента предыдущей диады, а именно «поощрений». В данном случае учёные звания в России не обеспечивают ни того, ни другого. Традиционным способом устранения подобных противоречий выступает институциональная реформа, направленная на корректировку неэффективного института.

В-третьих, с *поведенческой* точки зрения нынешняя система учёных званий провоцирует нежелательную реакцию участников рынка научных кадров. Современные количественные исследования показывают, что наличие заметных провалов в эффективности одной из сторон институтов способно существенно ограничивать активность экономической системы [*Балацкий, Екимова*, 2018]. Нет никаких сомнений, что внутри научного сегмента действуют те же эффекты. Например, отсутствие поощрений за наличие учёного звания способно провоцировать нежелание получать это звание, а вместе с тем и нежелание руководить аспирантами, разрабатывать авторские курсы и т.п., что требуется для получения означенного звания. Тем самым в среде научных кадров подспудно формируется *априорная творческая пассивность*, являющаяся прямым следствием отсутствия стимулов к получению учёного звания. Кроме того, наличие званий, за которым не стоит ничего реального, приводит к деформации ценностей в научной среде. В пределе такие процессы могут приводить к тому, что учёные звания будут вызывать не уважение к их носителю, а пренебрежение и даже презрение. Симптомы такого отношения уже давно фиксируются в российской академической среде [*Балацкий*, 2014b]. Тем самым отдельные неадекватные институты ведут к эрозии всей институциональной системы страны и соответствующей ей системы ценностей с последующими массовыми поведенческими девиациями.

В-четвертых, с *экономической* точки зрения действующая система учёных званий означает нарушение базовых экономических принципов, а именно, ведёт к сохранению издержек без соответствующих им доходов. Человек, проходящий все этапы получения звания, несёт значительные издержки времени, сил и даже денег, но после получения искомого сертификата он не получает никакой компенсации. Тем самым процесс получения учёного звания превращается в *убыточную инвестицию*. В этом случае внедрение информационных систем для упрощения процедурных вопросов получения звания снижает индивидуальные издержки, что, без сомнения, является положительным элементом в рассматриваемом институте, однако доходная сторона диады «затраты/доходы» при этом не затрагивается и накопленное противоречие не разрешается. Вместе с тем совершенно очевидно, что утрата экономической логики в получении звания делает весь институт заведомо неполноценным, ущербным. Очевидно, что сохранение такой системы может поддерживаться только консерватизмом мышления её участников и искусственным характером лежащей в её основе деятельности.

В-пятых, с *системной* точки зрения сложившаяся система учёных званий приводит к *деструктивной внутренней гетерогенности* кадров научного сектора и потере общего вектора в карьерной траектории работников. Неадекватные институты с чрезмерными требованиями без эквивалентного поощрения ведут к становлению *имитационного* общества, в котором формируются всевозможные *симулякры*, т.е. социальные *изображения* (*копии*) без *оригинала* [*Бодрийяр*, 2016] или, иными словами, *формы* без *содержания*. В результате в научной сфере оказываются как высококвалифицированные специалисты, так и люди, лишь формально выполняющие столь же формально установленные нормы. Эффективное объединение столь разнородных в профессиональном отношении лиц невозможно, а это препятствует продуктивности научного сектора. Более того, многие специалисты в результате крушения ценностей и поведенческой дезориентации оказываются в состоянии психологической депрессии, что выводит на первый план проблему здоровья нации. Вопрос об ущербе страны из-за наличия рудиментарных институтов носит чисто количественное звучание — всё зависит от числа и значимости накопленных неадекватных норм. Во избежание проблем рудиментарные институты следует либо своевременно «ремонтировать», либо вообще ликвидировать.

Если попытаться взвесить аргументы «за» и «против» ликвидации института учёных званий, то перевес окажется на стороне сторонников «за». Сохранение рудиментарного института в научном секторе России чревато дальнейшим подрывом стимулов исследователей к активной научной и педагогической работе.

Генезис рудиментарных институтов: институты и рынки

Прежде чем приступить к формулировке предложений по корректировке института учёных званий, остановимся подробнее на генезисе формирования рудиментарного института. Это позволит лучше понять его слабые места и стратегические направления управленческих действий.

Любой институт сопрягается с рынком и, более того, он структурирует рынок и способствует его более эффективному функционированию. Однако в литературе уже высказывалась идея о том, что имеется и обратная связь, когда увеличение/уменьшение масштаба рынка само по себе ведёт к эрозии института, т.е. к падению его качества и исходных функциональных свойств [*Balatsky*, 2023]. Так, институт профессоров изначально выполнял функцию *информирования* рынка о высоком профессионализме обладателей указанного звания и требовал их соответствующего вознаграждения (неважно — от государства, населения или бизнес-сектора), т.е. способствовал согласованию «цены» и «качества» профессоров и тем самым улучшал функционирование рынка. Разумеется, солидные бонусы за звание вызывали рентоориентированное поведение у некоторых участников научной сферы, но с этим должен бороться сам институт званий, проводя адекватную селекцию кадров.

В ходе массовизации рынка профессоров и доцентов институт учёного звания может эволюционировать двояким образом. Первый вариант предполагает сохранение соответствия между «вывеской» (званием) и «качеством» профессоров/доцентов при падении их рыночной «цены». В этом случае связь института и рынка разрывается, рынок «не слышит» сигналов от института и не желает учитывать их в своей системе ценообразования. В этом случае мы имеем классическое проявление «провалов рынка», причин у которых может быть множество, но смысл всех их один — потребности рынка изменились и высокое «качество» профессоров более не востребовано. Сам институт становится рудиментарным, но сохраняет свою сигнальную функцию благодаря сопряжению формы и содержания объекта.

Второй вариант предполагает нарушение внутри самого института, когда «качество» профессоров уже не соответствует их «вывеске», но достаточно хорошо согласуется с их

уменьшившейся рыночной «ценой». В этом случае рынок работает адекватно, а рудиментарный институт превращается в симулякр, теряет свою информирующую функцию, а его ложные сигналы распознаются рынком и корректируются в нужную сторону.

Не вдаваясь в дискуссии о том, какой вариант эрозии рынка званий хуже и опаснее, укажем лишь на то, что само сообщество профессоров неоднородно и одна его часть, состоящая из недостаточно квалифицированных специалистов, порождает феномен института-симулякра, а другая, по-прежнему объединяющая высококвалифицированные кадры, становится жертвой рудиментарного института. Тем самым институт учёных званий как бы расслаивается на два сегмента — утративший связь с реальностью рудиментарный институт и институт-симулякр, переворачивающий исходные представления о «качестве» и «полезности» соответствующего сословия учёных. Не будем дискутировать о том, какова доля первой и второй разновидностей кадров: важно, что обе они есть и обе отражают состоявшийся факт эрозии прежнего института учёных званий.

Далее воздержимся и от избыточных рассуждений о вреде раздвоенного института в форме «рудимент-симулякр». Утрата сигнальной функции института способствует принятию различными участниками хозяйственной системы не только нерациональных, но и нелепых решений, способных в долгосрочном плане приводить к сколь угодно тяжёлым последствиям. Тем самым риски принятия неверных решений на всех уровнях возрастают. Но главное состоит в том, что наиболее талантливые люди уже не реагируют на «смешные», ничем не подкрепленные, учёные звания и направляют свои интересы и усилия в иные стороны. Результат очевиден — креативный и созидательный потенциал общества уменьшается.

Сценарии корректировки института учёных званий

Если исходить из того, что нынешний реликтовый институт учёных степеней в России нуждается в изменении, то следует рассмотреть несколько принципиально разных сценариев реформы.

1. *Сохранение федеральной системы: введение прямых бонусов.* В данном случае подразумевается введение денежных поощрений за учёное звание. Напомним, что ещё в начале XX в. в Австро-Венгрии существовало два вида учёного звания — ординарный и экстраординарный профессор (доцент), присуждение которых осуществлялось министерством с последующим подписанием министерского решения императором [*Феррис*, 2001. С. 199]. Можно считать хрестоматийной историю борьбы Зигмунда Фрейда за профессорское звание. Эта настойчивость продуцировалась тем, что звание ординарного профессора давало прямую денежную прибавку от министерства образования, тогда как звание экстраординарного профессора такого права не давало, но за счёт важности титула и престижа существенно помогало врачам в зарабатывании на клиентуре [*Акимов*, 2005. С. 60]. Как писал сам Фрейд, титул профессора, «как известно, превращает врача в нашем обществе в полубога» (цит. по: [*Акимов*, 2005. С. 61]).

Надо сказать, что такой подход не является историей, никак не приложимой к современности. Сегодня статус ординарного профессора действует в некоторых российских вузах — Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) и Финансовом университете (ФУ) при Правительстве РФ. В каждом из вузов имеется внутреннее положение об ординарных профессорах с регламентацией их прав и обязанностей. Если в НИУ ВШЭ ординарный профессор имеет строго определённую нагрузку и должностной оклад, то в ФУ данная позиция больше ориентирована на косвенные бонусы с одновременным присутствием прямых выгод. Например, ординарный профессор ФУ имеет право после прохождения конкурса заключать трудовой договор на неопределённый срок, а также получать индивидуальные гарантии и льготы, отражаемые

в дополнительном соглашении к трудовому договору; кроме того, он может участвовать в управлении университетом в составе Коллегии[4]. Такая практика во многом эквивалентна статусу «tenure» (буквально — «наследственное владение») в североамериканских университетах [*Игнатов*, 2011a]. Институт «tenure» фактически легитимизирует систему пожизненного найма для ведущих профессоров в противовес их статусу «вечных бродяг» в XIX в. [*Игнатов*, 2011b]; по мнению американских исследователей, при таком статусе защищённость преподавателей от давления и немотивированного увольнения близка к таковой у судей Верховного суда США [*Белоусов*, *Кротов*, 2020].

Однако всё сказанное выше высвечивает одну важную особенность статуса прежде всего ординарных профессоров — он присваивается конкретным университетом, а полагающиеся указанным лицам бонусы сильно дифференцированы по организациям страны. Это означает, что в данном случае звание профессора теряет свой общестрановой (общероссийский) статус и становится локальным поощрением в зависимости от возможностей научной организации. Следовательно, имеющиеся сегодня в России *локальные* учёные звания входят в противоречие с *общегосударственными* званиями.

Выявленное противоречие выводит на первый план количественное измерение «цены» учёного звания. Сегодня сложившаяся в России ситуация означает следующее: государство не готово платить (поощрять) за учёные звания, но это готовы делать сами научные организации (университеты и институты); при этом в некоторых организациях материальное поощрение за учёное звание может быть чисто символическим, а в некоторых — более чем существенным.

Возникает резонный вопрос: как упорядочить ситуацию?

Первый из возможных сценариев предполагает сохранение общегосударственного учёного звания с привязкой к нему стимулирующих выплат. По всей видимости, наиболее разумной выступает относительная доплата за учёное звание к основной зарплате работника — например, в размере 40% от оклада. Разумеется, такая финансовая нагрузка может оказаться непосильной для государства в нынешний период. В этом случае можно пойти на такую меру, как изменение регламента присуждения учёных званий в сторону его кардинального ужесточения. Это приведёт к тому, что получить искомое звание сможет не слишком большое число людей в стране, которым можно будет обеспечить указанные доплаты. При этом старые учёные звания не будут давать права на надбавку, но все, в том числе уже имеющие звания старого образца, могут подавать на новую версию учёного звания, которая такое право предоставляет.

Нет никакого сомнения, что такая мера существенно оживит рынок учёных званий. Но сразу следует оговориться — доплаты за звания не должны быть символическими, составляющими несколько процентов от зарплаты. По нашей грубой оценке, это должен быть интервал 30–50% от должностного оклада; в противном случае звания так и останутся номинальным явлением без реального наполнения.

Рассмотренный сценарий федеральных учёных званий таит в себе определённые опасности. Если федеральное учёное звание требует надбавки к зарплате работника, то это ложится тяжёлым финансовым бременем на организацию-работодателя, которая, как правило, и выступает с ходатайством о присвоении своему сотруднику учёного звания. В этом случае возникает финансово-правовая коллизия, когда организациям станет невыгодно «плодить» у себя работников с учёным званием. Следовательно, не исключено, что в такой ситуации подача ходатайства должна быть *индивидуальной*, когда претендент сам инициирует присуждение себе звания — без согласия и участия организации-работодателя.

---

[4] Положение об ординарных профессорах Финансового университета и Коллегии ординарных профессоров, утвержденное приказом Финуниверситета от 28.07.2021 № 1686/о. Финансовый университет. http://www.fa.ru/org/div/ous/Pages/ordinarnprof.aspx (дата обращения: 12.12.2023).

2. *Сохранение федеральной системы: введение косвенных бонусов*. Предыдущий сценарий в качестве ограничивающего фактора имеет большие финансовые издержки для государства, но он позволяет «выправить» деградировавшую систему учёных званий. Если же для страны и эти дополнительные затраты чрезмерны, то можно воспользоваться системой косвенных бонусов. В этом случае привилегии для доцентов и профессоров перекладываются в иные сферы и откладываются во времени.

Например, за учёное звание можно назначать повышенные пенсии в разумном размере. Так, наличие звания доцента повышает на 15% размер пенсии, а звания профессора — на 30%. Более правильно было бы предусмотреть ступенчатую систему пенсионных надбавок: 10% за степень кандидата наук, 5% за звание доцента, 20% за степень доктора наук, 10% за звание профессора. В итоге максимальный прирост пенсии для обладателя докторской степени и профессорского звания составит 30% от её базовой величины. В этом случае финансовая нагрузка за звание отодвигается на пенсионный возраст человека, а само звание превращается в форму премирования за заслуги перед отечеством.

Другая форма косвенных бонусов — льготы за коммунальные платежи и медицинское обслуживание, а также дополнительные социальные гарантии. Например, обладатель учёного звания во время пенсии имеет право каждые 2 года на двухнедельный бесплатный отдых (за счёт государства) в специализированном пансионате. Разумеется, количественные нормы могут быть любыми и должны определяться в ходе широкого экспертного обсуждения и общественных слушаний.

В рамках рабочей карьеры обладатели учёных званий могут получать льготы на транспортный проезд и т.п., вплоть до льгот по ипотечному кредиту. Тем самым финансовая нагрузка перекладывается на иные экономические институты.

В этой связи напомним, что в соответствии с п.1, подпункт а) Постановления Центрального исполнительного комитета и Совета народных комиссаров СССР №62/503 от 27.03.1933 «Об улучшении жилищных условий научных работников» устанавливало следующую льготу: научные работники имеют право на дополнительную отдельную комнату для занятий, а при отсутствии таковой — на дополнительную площадь в размере не менее 20 кв. м[5]. Нет никаких принципиальных противопоказаний для возвращения этой практики в той или иной модификации.

Ещё более интересная и продуктивная линия косвенных бонусов возможна при введении ограничений на занимаемые должности с учётом учёных званий. Например, пост руководителя кафедры, департамента, факультета и т.п., руководителя лаборатории, центра, института и т.п., руководителя бакалавриата, магистратуры, аспирантуры и докторантуры может занимать человек при наличии степени доктора (кандидата) наук и звания профессора (доцента). Можно включить такое требование и для руководителей научно-исследовательских работ. В этом случае наличие учёного звания открывает доступ к более высокооплачиваемой должности и работе. Такой шаг противоречит сложившейся практике, когда даже на должности ректоров университетов и институтов назначаются лица без учёных степеней и званий. Тем не менее такой сценарий вполне правомочен и может быть даже достаточно действенным.

По ходу дела заметим, что в Германии после получения учёной степени доктора необходимо получить учёное звание Doctor habilitatus (Dr. habil), что позволяет возглавлять кафедру, а это в свою очередь даёт право не только принимать на работу сотрудников, но и единолично определять научное направление развития всей кафедры. Более того, поскольку профессор и кафедра отождествляются по научной направленности, именно

[5] «Об улучшении жилищных условий научных работников». Дилетант. https://diletant.media/articles/38198277/ (дата обращения: 12.12.2023).

заведующие кафедрами университетов Германии определяют потребности в объёмах финансирования всего университета. Этим во многом определяется выбор научного направления студентами бакалавриата, магистратуры и аспирантуры [*Курбанов, Гурбанов, Левчук*, 2020]. Такое сопряжение звания и должностных возможностей хотя бы частично оправдывает статус Doctor habilitatus, хотя и не устраняет всех проблем противоречий в немецкой университетской системе. Аналогичная система действует во Франции, где дипломы хабилитрованных докторов выдаются университетами после согласования с уполномоченными органами исполнительной власти страны [*Белоусов*, *Кротов*, 2020].

Не исключено, что для придания системе поощрений за учёные звания большей гибкости и действенности целесообразно конструировать смешанные системы, когда вводятся прямые и косвенные бонусы по многим направлениям, но с меньшими количественными ставками.

3. *Ликвидация федеральной системы: введение локальных учёных званий*. В случае, когда признаётся финансовая несостоятельность государства по обеспечению нормальной системы стимулирования учёных званий, можно пойти по альтернативному и весьма радикальному пути — отменить федеральные учёные звания и оставить их на усмотрение научных организаций. Сегодня эта система de facto реализована в России, но не признаётся de jure. Возможно, что эта ситуация нуждается в официальной легитимации.

Заметим, что и этот сценарий не выглядит слишком уж индивидуалистичным, особенно в динамике. Например, в североамериканских университетах статус «tenure», полученный в одном университете, при переходе человека в другой университет сохраняется, т.е. новый работодатель предоставляет работнику эквивалентный статус — без потери гарантий. Разумеется, эта система работает только для вузов, в которых вообще действует подобная система, а это означает, что переход профессоров имеет смысл только между сопоставимыми по возможностям университетами. Для российской системы высшего образования также можно ввести требование сохранения локального учёного звания при переходе работника из одного вуза в другой — при наличии самой системы в принимающем университете. За счёт такой меры даже локальное учёное звание обретает более обширный радиус действия и получает большую универсальность.

Переход к локальным званиям в России во многом может считаться вполне логичным на фоне уже действующей системы сосуществования федеральных (присуждаемых ВАК РФ) и локальных (присуждаемых отдельными университетами и институтами) учёных степеней, которые являются взаимно конвертируемыми. Однако, если преемственность двух типов ученых степеней обеспечивается автоматически, то уже сегодня de facto сосуществование федеральных и локальных учёных званий находится в юридическом противоречии — за федеральные звания не положено никакого вознаграждения, а за локальные они предусмотрены. При этом локальные учёные звания также являются квазигосударственными уже в силу того, что они вводятся и регламентируются преимущественно в государственных университетах. В этом смысле обеспечить взаимное признание локальных учёных званий не просто, однако даже и без этого новая система будет иметь стимулирующий характер и положительно влиять на рынок научных кадров. Например, желание вуза переманить специалиста с учёным званием из другого вуза должно будет одновременно подкрепляться и финансовыми затратами, связанными с необходимостью учёта в зарплате этого специалиста имеющихся у него бонусов на предыдущей работе. Тем самым вузы, действуя в конкурентной среде, будут вынуждены развивать у себя институт локальных учёных званий.

Вместе с тем нельзя сбрасывать со счёта и уже возникший *казус множественности* учёных званий — например, профессора по специальности, профессора по кафедре, ординарного профессора университета, профессора РАН и т.п. [*Клеандров*, 2019].

По-видимому, от этой нелепой практики следует отказываться или хотя бы частично упорядочить ситуацию.

Кроме того, совершенно очевидно и то, что все надбавки за учёное звание идут на фоне основных заработков работников, а без их достойного уровня и эффект надбавки оказывается под вопросом. Для сравнения напомним, что в Российской империи суммирование всех постоянных (оклад, региональные прибавки) и вероятных доходов (университетский гонорар, гонорары за предоставление услуг, орденские пенсии), получаемые преподавателями за их профессиональную деятельность, давало весьма значительный разброс сумм: от едва превышающих 1 тыс. руб. в год у доцентов и до 8–10 тыс. руб. у профессоров-юристов столичных университетов, которые имели наиболее солидные заработки. При этом на рубеже XIX–XX вв. состоятельным считался человек с годовым доходом в 1 тыс. руб., а во всем 130-миллионном населении страны таковых насчитывалось немного более полумиллиона человек [*Миронов*, 2012]. Примечательно, что атрибуты материального достатка профессоров дореволюционной России отражены даже на живописных полотнах XIV–XXI вв. в виде богатства их одежды и домашней обстановки [*Разина, Володарская,* 2021]. Даже в 1980-е гг. в Советском Союзе, когда уровень заработков научных кадров сократился почти до среднего по стране[6], относительная средняя зарплата молодого преподавателя вуза составляла 120%, а доктора наук/профессора — 300% средней по стране. К тому же у советского преподавателя были возможности дополнительного легального повышения доходов (хоздоговора, лекции для населения по линии общества «Знание», гонорары за статьи в журналах и пр.) [*Будущее высшего образования*…, 2013]. А до конца 1980-х пенсия доктора наук была выше официального максимума — 160 руб. против 120 руб. в месяц или 132 руб. для имеющих стаж работы 30 лет и более. Если такие базовые пропорции нарушены, то любые бонусы за учёные степени будут восприниматься в качестве слабого стимула[7].

Хотя в научной литературе нередко отстаивается принцип централизации и единообразия правоприменения статуса учёных званий [*Соколов, Лакаев*, 2020], нельзя не отметить, что главным преимуществом сценария локальных званий выступает экономия административного ресурса страны на всех уровнях принятия решений — от министерств до вузов и институтов.

Смежные вопросы

При реализации описанных сценариев реформы системы учёных званий следует предусмотреть несколько технических процедур.

Во-первых, все параметры и сам механизм обеспечения статуса учёных званий следует предварительно подвергнуть процедуре общественных и экспертных слушаний. Некоторые из них могут проходить в закрытом формате, но некоторые — в максимально открытой форме. Например, могут быть организованы специальные форумы с представителями российских вузов в смешанном (очно-дистанционном) формате с ведением протокола и принятием резолюции путём голосования. На уровне государства должна быть образована межведомственная комиссия по обсуждению нюансов нового организационного формата учёных званий.

---

[6] В 1940 г. средняя заработная плата в отрасли «наука и научное обслуживание» составляла 142% от средней по стране. Затем этот показатель стал сокращаться и в 1960 г. был равен уже 137%, а в1987 г. — уже 107% [*Плискевич*, 2012. С. 85]. Указанное преимущество отрасли обеспечивалось наличием в её составе кадров с учёными степенями. Однако из приведенных данных видно, что падение «цены» учёных степеней и званий имеет давнюю историю ещё до развала СССР — на протяжении практически всего периода существования страны.

[7] Пока в стране действует норматив в 200% для заработков научных работников относительно среднего уровня зарплат по региону, однако этот норматив соблюдается далеко не везде.

Во-вторых, принятые решения должны быть юридически закреплены в соответствии с принятыми нормами. Для этого не требуется вносить никаких изменений в действующий Федеральный закон №273-ФЗ от 29.12.2012 (ред. от 17.02.2023) «Об образовании в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями, вступившими в силу с 28.02.2023). Вместе с тем необходимо внести изменения в Постановление Правительства РФ №1746 от 2010.2023 «О порядке присвоения учёных званий» и в «Положение о присвоении учёных званий». В положении следует добавить Раздел IX «О вознаграждении лиц с учёными званиями», в котором должны найти отражение все пункты нового сценария стимулирования данного института.

Что касается прецедента рудиментарного института учёных званий в России, то он не так уникален, как это может показаться. Например, сегодня и институт учёных степеней, особенно докторских, всё больше превращается в реликтовый феномен. Явное свидетельство этого — крайне низкая степень защит аспирантов и докторантов вузов, большинство из которых имеют слабую мотивацию к доведению до завершения диссертационного проекта. Следовательно, феномен рудиментарных институтов достаточно распространён, и нужна работа по выявлению таковых и их своевременной корректировке. Последний тезис представляется важным в силу того, что деградация института от полноценного к рудиментарному иногда связана с банальным уменьшением соответствующих экономических параметров. Например, занятие должности ведущего научного сотрудника в университете человеком с учёной степенью кандидата и доктора наук предполагает различие в их месячном окладе в три-четыре тысячи рублей, что явно не может быть серьёзным стимулом для получения докторской степени. Таких примеров в России можно привести великое множество.

Что касается основ реформирования института учёных званий, то здесь необходимо отталкиваться от того, каким он должен быть — инклюзивным (массовым) или эксклюзивным (уникальным). В первом случае требования к званиям не могут быть слишком высокими, сама группа носителей званий будет многочисленной, престиж звания — не слишком высок и привилегии за него незначительны, тогда как во втором случае всё наоборот. Эта дихотомия принципиальна, ибо в этом пункте происходит принципиальный политический выбор; попытки смешать два полюса решений, в конечном счёте, ведут к поддержанию рудиментарных институтов.

Ещё один принципиальный вопрос состоит в том, какой содержательный посыл заложен в регламент получения учёных званий. Это автоматически ведёт к той или иной интерпретации самого звания. Например, раньше сосуществовало два типа звания — по специальности и по кафедре. Тем самым первый тип давал преимущественно оценку человека как исследователя, а второй — как педагога. Сегодня второй тип отменён, но сохранившийся статус по специальности требует таких условий (наличие защитившихся аспирантов, педагогический стаж и т.п.), которые напрямую ничего не говорят об исследовательских успехах человека, что, строго говоря, и должно учитываться в первую очередь. Это обстоятельство говорит о том, что наряду с системой вознаграждений за учёное звание необходимо корректировать и сам регламент их присуждения. В противном случае нынешний рудиментарный институт званий получит дополнительную негативную опцию *ложного сигнала*, когда носитель, например, звания профессора будет человеком не столько с научно-исследовательскими достижениями, сколько с чисто педагогическими заслугами. При этом грань между учёной степенью, отражающей квалификационный уровень её обладателя, и учёным званием становится совсем трудноуловимой. Следовательно, помимо всего прочего, сегодня происходит смешение заслуг по *созданию нового научного знания* и по *тиражированию существующих знаний*. Такое положение дел во многом было характерно и для советского времени [*Клеандров*, 2019], однако его обсуждение выходит за рамки основной темы статьи.

Заключение

С 1991 г. статус и «цена» учёных степеней и званий в России катастрофически упала и сегодня они не способствуют эффективной научной и научно-образовательной деятельности на фоне улучшающихся технических, организационных и информационных условий их получения. Особенно ярко все проблемы проявляются применительно к институту учёных званий, которые окончательно выпали из рыночного поля существующих материальных и нематериальных поощрений. Эта ситуация нуждается в коренном изменении.

Сегодня имеются разные пути улучшения сложившейся ситуации, однако любой из них связан с реформированием действующего института учёных званий. Следует иметь в виду, что выбор одного из возможных путей автоматически перечёркивает другие. В противном случае одна реформа будет следовать за другой, а это хуже, чем отсутствие каких-либо реформ. В связи с этим можно констатировать, что пришло время принципиальных решений, которые будут иметь долгосрочные последствия.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Акимов О.Е. (2005). *Правда о Фрейде и психоанализе* [*Akimov O.E.* (2005). The Truth about Freud and Psychoanalysis]. — М.: Издатель АКИМОВА.

Бакулина Н.В., Артюшкин С.А., Галкина Е.Ю., Тихомирова Т.В., Бершева М.В., Ипполитова Ю.А., Полякова А.Г. (2020). *Регламент представления к учёному званию профессора и учёному званию доцента:* методическое пособие [*Bakulina N.V., Artyushkin S.A., Galkina E.Yu., Tikhomirova T.V., Borshcheva M.V., Ippolitova Yu.A., Polyakova A.G.* (2020). Regulations for submission to the academic title of professor and the academic title of associate professor: methodological guide]. — СПб: Изд-во СЗГМУ им. И.И. Мечникова.

Балацкий Е.В. (2007). Нечёткие институты, культура населения и институциональная энтропия [*Balatsky E.V.* (2007). Fuzzy institutions, population culture and institutional entropy] // *Общество и экономика.* №5–6. С. 37–53.

Балацкий Е.В. (2014а). Истощение академической ренты [*Balatsky E.V.* (2014a). Depletion of academic rents] // *Мир России.* №3. С. 150–174.

Балацкий Е.В. (2014б). Синдром аритмии реформ в системе высшего образования [*Balatsky E.V.* (2014b). Arrhythmia syndrome of reforms in the higher education system] // *Журнал Новой экономической ассоциации.* №4 (24). С. 111–140.

Балацкий Е.В., Екимова Н.А. (2018). Краткосрочное прогнозирование с использованием индекса монетарной эффективности [*Balatsky E.V., Ekimova N.A.* (2018). Short-term forecasting using the monetary efficiency index] // *Проблемы прогнозирования.* №4. С. 116–128.

Белоусов С.А., Кротов К.С. (2020). Учёное звание как составляющая профессионального статуса научно-педагогических работников в России и зарубежных странах [*Belousov S.A., Krotov K.S.* (2020). Academic title as a component of the professional status of scientific and pedagogical workers in Russia and foreign countries] // *Правовая политика и правовая жизнь.* №2. С. 88–99.

Бодрийяр Ж. (2016). *Симулякры и симуляции* [*Baudrillard J.* (2016). Simulacra and Simulations]. — М.: ПОСТУМ.

Будущее высшего образования и академической профессии: страны БРИК и США (2013). [*The future of higher education and the academic profession: BRIC countries and the USA* (2013)] / Под ред. Ф. Альтбаха, Г. Андрущака, Я. Кузьминова, М. Юдкевич, Л. Райсберг. — М.: Высшая школа экономики.

Дзоло Д. (2010). *Демократия и сложность: реалистический подход* [*Dzolo D.* (2010). Democracy and complexity: a realistic approach]. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Егоров В.В. (2013). Ступени научной карьеры: история и современность [*Egorov V.V.* (2013). Stages of scientific career: history and modernity] // *Известия УрГЭУ.* №3–4 (47–48). С. 151–163.

Ерохина Т.В., Ныркov В.В. (2021). Институт присвоения учёных званий в механизме развития карьеры научного и научно-педагогического работника [*Erokhina T.V., Nyrkov V.V.* (2021). The Institute of awarding academic titles in the mechanism of career development of a scientific and scientific-pedagogical worker] // *Правовая политика и правовая жизнь.* №1. С. 199–217.

Ефимова Г.З., Грибовский М.В. (2023). Престиж университетского преподавателя в России: историческая ретроспектива и современное состояние [*Efimova G.Z., Gribovsky M.V.* (2023). The prestige of a university teacher in Russia: a historical retrospective and the current state] // *Университетское управление: практика и анализ.* Т. 27. №2. С. 30–44.

Игнатов И.И. (2011а). Американский исследовательский университет как организационная инновация — I [*Ignatov I.I.* (2011a). American Research University as an Organizational Innovation — I] // *Капитал страны.* 15 дек.

Игнатов И.И. (2011b). Американский исследовательский университет как организационная инновация — II [*Ignatov I.I.* (2011b). American Research University as an Organizational Innovation — II] // *Капитал страны.* 15 дек.

Клеандров М.И. (2019). О радикальном преобразовании механизма присвоения учёного звания профессора [*Kleandrov M.I.* (2019). On the radical transformation of the mechanism of awarding the academic title of professor] // *Государство и право*. №3. С. 27–37.

Курбанов Р.А., Гурбанов Р.А., Левчук С.В. (2020). Опыт ФРГ в вопросах присуждения учёных званий [*Kurbanov R.A., Gurbanov R.A., Levchuk S.V.* (2020). The experience of Germany in awarding academic titles] // *Экономика. Право. Общество*. Т. 5. №4 (24). С. 7–12.

Миронов Б.Н. (2012). *Благосостояние населения и революции в имперской России: XVIII — начало XX века* [*Mironov B.N.* (2012). The welfare of the population and the Revolution in Imperial Russia: XVIII — early XX century]. — М.: Весь мир.

Норт Д. (2010). *Понимание процесса экономических изменений* [*North D.* (2010). Understanding the process of economic change]. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ.

Плискевич Н.М. (2012). *Человеческий капитал в трансформирующейся России* [*Pliskevich N.M.* (2012). Human capital in the transforming Russia]. — М.: Институт экономики РАН.

Полтерович В.М. (1999). Институциональные ловушки и экономические реформы [*Polterovich V.M.* (1999). Institutional traps and economic reforms] // *Экономика и математические методы*. Т. 35. №2. С. 3–20.

Разина Т.В., Володарская Е.А. (2021). Образ профессора высшей школы в живописи и его историко-культурная трансформация [*Razina T.V., Volodarskaya E.A.* (2021). The image of a high school professor in painting and its historical and cultural transformation]// *Социология науки и технологий*. Т. 12. № 4. С. 46–66.

Сенашенко В.С. (2017). О престиже профессии «преподаватель высшей школы», учёных степеней и учёных званий [*Senashenko V.S.* (2017). About the prestige of the profession of "higher school teacher", academic degrees and academic titles] // *Высшее образование в России*. № 2 (209). С. 36–44.

Соколов А.Ю. (2021). Эволюция правового регулирования института учёных званий в России [*Sokolov A.Yu.* (2021). Evolution of the legal regulation of the Institute of Academic Titles in Russia] // *Правовая политика и правовая жизнь*. № 1. С. 11–22.

Соколов А.Ю., Лакаев О.А. (2020). Возможные направления совершенствования института учёных званий в России [*Sokolov A.Yu., Lakaev O.A.* (2020). Possible directions for improving the Institute of Academic titles in Russia]// *Вестник Саратовской государственной юридической академии*. № 5 (136). С. 129–138.

Соколов М., Губа К., Зименкова Т., Сафонова М., Чуйкина С. (2015). Как становятся профессорами: академические карьеры, рынки и власть в пяти странах [*Sokolov M., Guba K., Zimenkova T., Safonova M., Chuikina S.* (2015). How to become Professors: Academic Careers, Markets and Power in five Countries]. — М.: Новое литературное обозрение.

Феррис П. (2001). *Зигмунд Фрейд* [*Ferris* P. (2001). Sigmund Freud]. — Мн.: ООО «Попурри».

Balatsky E.V. (2023). Institutional erosion and economic growth // *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*. V. 16. No. 3. Pp. 81–101.

Балацкий Евгений Всеволодович
evbalatsky@inbox.ru

Evgeny Balatsky
doctor of economics sciences, professor, chief Researcher, RAS Central Economics and Mathematics Institute (Moscow); director, Center for Macroeconomic Research, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)
evbalatsky@inbox.ru

RUDIMENTARY INSTITUTE OF ACADEMIC TITLES IN RUSSIA: RESIGN OR REFORM?

Abstract. The article examines the institute of academic titles in Russia, which belongs to the category of rudimentary or relict. Such institutions are characterized by their nominal design (for example, regulated requirements for obtaining an academic title, legal confirmation in the form of a certificate and symbolic value) in the absence of economic content in the form of real privileges (benefits, allowances, job opportunities, etc.). It is shown that such a failure in the effectiveness of this institution arises against the background of an inflating bubble in the regarding the number of its owners. The undesirability of the existence of rudimentary institutions from the legal, institutional, behavioral, economic and systemic points of view is revealed. The danger of a rudimentary institution due to the formation of simulacra and simulation strategies in the scientific community is shown. Three scenarios for the adjustment of the institute of academic titles are proposed: the preservation of the federal system based on the introduction of direct bonuses; the preservation of the federal system based on the introduction of indirect bonuses; the liquidation of the federal system and the introduction of local academic titles. The advantages and disadvantages of each scenario are considered.

Keywords: *institutes, regulation, academic titles, simulacrum.*
JEL: A13, A14.

М.Ю. Чурилин
соискатель, Институт экономики РАН (Москва)

«БЕЗГРАНИЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ» ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. В работе рассматривается эволюция представлений об экономическом пространстве в рамках походов классической школы размещения производительных сил, гравитационной модели международной торговли, модели общего равновесия по Вальрасу, а также институционального анализа. Параллельно этой эволюции предлагаются метафоры физикализма. Делается акцент на отсутствии границ экономических объектов, что приводит к игнорированию проблемы разнородности пространства. Показывается, что конкуренция в рамках вальрасианского пространства служит инструментом для снижения степени разнородности, в то время как коузианское пространство изначально неоднородно. Изменения институциональных режимов, размывание прав собственности или уточнение их идентификации может как снижать, так и увеличивать трансакционные издержки. Делается вывод о высокой важности концепта границ объектов для экономических исследований.

Ключевые слова: *классическое, вальрасианское, коузианское экономическое пространство, гравитация, физикализм, неоднородность, границы объектов, трансакционные издержки.*

JEL: B41, L00, R10

УДК: 330.88

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_22_33

© М.Ю. Чурилин, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Чурилин М.Ю.* «Безграничные объекты» экономической теории и эволюция представлений о пространстве // Вопросы теоретической экономики. 2024. № 1. С. 22–33. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_22–33.

FOR CITATION: *Churilin M.Yu.* «Borderless Objects» of Economic Theory and the Evolution of the Conception of Space // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 22–33. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_22_33.

Введение: роль метафор. Физикалистские аналогии и их ограниченность

Как показала в своей книге Д. Макклоски, экономисты широко используют метафоры [*Макклоски*, 2015], привлекаемые как из обычного, «бытового» языка, так и из других научных дисциплин. Быстрое развитие точных наук в XIX–XX вв. сильно повлияло на экономистов с точки зрения выработки стиля, стремления к определённому научному эталону. А. Кламер приводит характерное сравнение модели, известной в микроэкономике как «крест Маршалла» с известной картиной П. Мондриана [*Кламер*, 2015. С. 223]. Метафоры кривых спроса и предложения настолько плотно вошли в экономический дискурс, что исследователи воспринимают их как своеобразную «объективную реальность», не задаваясь вопросом о том, *существуют* ли соответствующие зависимости между ценами и объёмами продаж и покупок в действительности.

О.Б. Кошовец и Т.А. Вархотов рассматривают применение метафор, заимствованных из математики и физики, не только как стремление экономистов к научному эталону, но и как попытку своеобразного научного доминирования экономической науки над другими гуманитарными дисциплинами[1]. Не отрицая наличие претензий экономистов на своеобразный «эталон точности» среди общественных наук (и даже определённого дистанцирования от наук гуманитарных), мы полагаем, что использование «чужих» метафор является результатом естественного дефицита собственного научного словаря, что является характерным для любых сравнительно «молодых» дисциплин. Проблема, которая возникает в связи с этим, — игнорирование тех ограничений, которые накладывают такие метафоры. Их использование может приводить к игнорированию части важного экономического содержания.

Под термином «физикализм» здесь понимается заимствование идей и концепций для описания экономических феноменов из физики. Этот метод был широко распространён в гуманитарных науках после предложенной И. Ньютоном программы исследований, в рамках которой можно было объяснить наблюдаемую реальность. Под влиянием достижений этого учёного многие науки стали формулировать своё видение мира сквозь призму механицизма (концепция понимания мира в аксиоматике раздела физики-механики). В статье «Физикализм: дивергентные векторы исследования сознания» Н.С. Юлина даёт следующее определение физикализма: «Чаще всего он толкуется просто как точка зрения, которая, во-первых, приписывает физике онтологический авторитет относительно того, что есть в мире; во-вторых, приписывает ей эпистемологический авторитет как стандарту получения адекватного знания о мире» [*Юлина*, 2011]. Методы физикализма, как известно, были использованы для формулировки ряда фундаментальных концепций в экономике. Как указывает известный российский экономист, член-корреспондент РАН В.С. Автономов: «Из методологических влияний на автора «Богатства народов» прежде всего следует упомянуть методологию исследования И. Ньютона» [*Автономов*, 1998. С. 62].

Однако физикализм не только предлагает экономистам «дополнительный словарь», одновременно он накладывает весьма жёсткие ограничения на возможности экономического анализа. Скажем, распространённая в экономике модель экономического человека, в основе которой лежит определённый механизм рационального поведения, основанный на сопоставлении выгод и издержек в процессе принятия решения, может быть описан с помощью следующей физикалистской аналогии: модель homo economicus похожа на модель материальной точки. Это такая же абстракция с гиперболизированными свойствами. В физике материальная точка — это бесконечно твёрдый объект, не имеющий внутренней структуры. Он может пребывать в пространстве, где у него будут точно определены необходимые для расчётов величины (координаты). Про точку тоже можно сказать, что она максимизирует свою целевую функцию. Это наглядно показано в аксиоматике Лагранжа, которая в свою очередь является обобщённой версией аксиоматики Ньютона. Например, вывод формул интегралов движения из принципа наименьшего действия для физических систем приведён в лекциях Л.Д. Ландау [*Ландау*, 1988].

Далее физик мог бы сказать, что экономисты «очеловечили точку», добавив ей такие характеристики, как полная осведомлённость и совершение той или иной деятельности только из соображений собственной выгоды. Причём для физического объекта эти свойства выражаются в принципах дальнодействия и наименьшего действия. Например, согласно принципу дальнодействия, объект моментально «узнаёт об этом» (т.е. «испытывает влияние», как сказал бы физик), если на систему, частью которой он является, оказы-

---

[1] «Массовое производство экономистов и правильность их работы и суждений теперь обеспечивались математикой. Математика являлась средством и сообщить *универсальность* теории, и представить результаты в *стандартизированной* форме, и достичь *единомыслия* среди учёных по общим вопросам (курсив авторов — *М.Ч.*). Всё вышеперечисленное — необходимые элементы формирования парадигмы и дисциплинарного знания» [*Кошовец, Вархотов*, 2020. С. 33].

вают действие внешние силы. А согласно принципу наименьшего действия, объект всегда движется в пространстве по траектории, где время его перемещения из точки А в точку В будет минимальным.

По-видимому, примерно в этом пункте экономист уже начнет терять нить аргументации. Сравнение индивида или другого экономического актора с точкой или другим материальным телом может быть принято или отвергнуто, но чем эта аналогия может помочь в решении задач потребительского выбора, инвестирования, минимизации ущерба от оппортунистического поведения других акторов? В этом отношении физикалистские метафоры выглядят любопытной экзотикой, помогающей физикам понять экономистов, но, на первый взгляд, не дающей ничего, кроме путаницы, самим экономистам.

В свою очередь, результатом полного отказа от физикализма является экономический анализ, игнорирующий проблемы времени и пространства. Этот простой подход к определению пропорций обмена и производства достаточно часто встречается в моделях экономической статики. Тем не менее обычно экономисты включают в свои модели фактор времени, причем не только в динамических моделях, но и в том же статическом анализе. В последнем случае, как минимум, принято говорить о краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном равновесии.

С пространством дело обстоит хуже. Физик мог бы сказать что-нибудь вроде следующего: рынок — это любая точка пространства, где агенты могут вступать в товарно-денежные отношения. Тем самым и рынок, и сам агент (экономический человек) — «точки, вступающие в отношения», а пространство — это совокупность точек. Очевидно, что на этом диалог физика и экономиста зашёл бы в очередной тупик.

В этом отношении справедлива критика У. Изарда — экономисты действительно часто работают с «безразмерными» агентами (подробнее об этом пойдёт речь ниже). Однако «ввести пространство» в экономическую теорию не так-то просто. Проблема, которую решал Р. Коуз, как известно, заключалась в том, что «внутри фирмы» действуют законы иерархии, но не рынка. Такое утверждение в неявной форме уже содержит в себе характеристику пространства — и пространство это *неоднородно*. Последнее приводит к ряду противоречий и парадоксов (физик мог бы пожать плечами и сказать, что после Эйнштейна представления об однородном пространстве являются архаикой. К сожалению, это мало что даёт экономистам…).

Далее логика настоящей работы строится вокруг проблем неоднородности и границ (в том числе размеров) экономических акторов. В первой части мы показываем, что классическая школа во многом отождествляла пространство с территорией, однако уже здесь экономисты обнаруживали понимание свойств неоднородности, связанных с границами. Во второй части, вводятся представления о гравитации и рынках как «местах» в вальрасианском пространстве где под влиянием конкуренции снижается степень неоднородности. Наконец, в третьей части кратко характеризуется коузианское пространство, определяемое действующими институтами. Последние, несмотря на единство действующего официального законодательства, сохраняют неоднородность пространства, прочерчивая в нём границы между объектами.

Пространство классической школы размещения производительных сил

Во многом проблема пространства начинает исследоваться в работах классических авторов, которые размышляли о разнице в рентабельности использования земельных участков. В этом случае пространство неявно отождествляется с территорией. По-видимому, первый учёный, который системно подходил к этому вопросу, был Д. Рикардо [*Рикардо*, 1955]. В своей работе он размышлял о падении цены аренды земель вместе с падением их качества. При этом «качество» отождествлялось в первую очередь с разной урожайностью земель. Следует сразу же отметить, что предельный анализ, который применил Рикардо для

выявления дифференциальной земельной ренты, показал, в сущности, «разнородность» территорий, несводимость их к простой «плоскости». Попросту, земельные участки с разной урожайностью могли находиться на *одном и том же расстоянии* от рынка сбыта, что свидетельствовало о *неоднородности* территории (далее это свойство развивалось Рикардо в его принципе сравнительных издержек). Таким образом, различия в производительности, как и в полезности, уже не могли быть описаны как просто координаты ньютоновского пространства. Но в классической школе такая рикардианская неоднородность, в общем-то не получила дальнейшего теоретического развития.

В свою очередь, в истории мысли в качестве первого экономиста, исследовавшего влияние пространства на экономическую деятельность, считается Й. фон Тюнен с его концепцией изолированного государства и размещением производств сельскохозяйственной продукции в концентрических кругах разного радиуса, расположенных вокруг центрального города. Радиус каждого круга в его исследовании определяется рентабельностью производимого продукта. Концепция изолированного государства дала старт для осмысления проблемы размещения производительных сил. В первой версии это было однородное — идеальное — пространство с одинаковым плоским ландшафтом и одинаковой почвой, «гужевой транспорт является единственным способом перевозки людей и грузов, — [территорию], имеющую только один город — центр, производящий все промышленные товары и получающий сельскохозяйственную продукцию от фермеров, наконец, закрытую от внешнего мира, окружённую со всех сторон непроходимыми дебрями» [*Блауг,* 1994. С. 569]. Эта физикалистская аналогия однородности предполагает множество точек, имеющих координаты соответственно размерности пространства. Эти точки могут переходить друг в друга посредством простых операций переноса или отображения. Попросту, никакая точка в определяемом пространстве не имеет особых свойств по сравнению с другими. Это пространство *непрерывно*, в отличие от варианта Рикардо — там у лучших участков были *границы* (о которых речь пойдёт ниже), не говоря уже о государственных юрисдикциях (для анализа сравнительных издержек).

М. Блауг указывает, что дальнейшая интерпретация идей Й. фон Тюнена была предпринята В. Лаунхардтом. Здесь впервые возникают физикалистская «гравитационная аналогия». Пример В. Лаунхардта — размещение металлургического завода, на который влияют три фактора: удалённость от мест размещения руды, угля и рынка сбыта [*Launhardt,* 1993]. Каждое из этих трёх мест «тянет завод на себя» с силой, равной величине транспортных издержек. Оптимальным местом размещения оказывается то, где транспортные издержки минимизируются.

Проблема, однако, в том, что «равноудалённость» от мест ресурсов и сбыта не принимает в расчёт специфику процесса производства. Так, если выход стали по весу будет составлять $^{1}/_{10}$ от веса руды и угля, то место сбыта может быть в 10 раз дальше от завода, нежели рудник и шахта. И, напротив, когда рассматривается функционирование хлебопекарной промышленности с её относительно универсальными ресурсами (прежде всего, дрожжами и питьевой водой), оказывается целесообразно разместить хлебокомбинат как можно ближе к месту сбыта (в городе), привозя сюда муку. Объём выпеченного хлеба будет намного выше, чем объём потреблённых ресурсов, транспортные издержки в этом случае оказываются ниже при размещении пекарни, близком к месту сбыта, а не к источникам ресурсов.

Такие особенности производства, очевидно, близки к интуиции Д. Рикардо, который указывал на возможность разной урожайности земельных участков при их равноудалённости. В связи с этим изящная и красивая концепция шестигранников, представляющих районы сбыта, которую вывели В. Лаунхардт, А. Вебер, а впоследствии использовал и А. Лёш, основанная на однородности производства и сбыта в полностью «масштабируемом» пространстве, давно уже принадлежит истории мысли.

Акцент на транспортных издержках фактически сводит «пространство» к «территории», делая его двухмерным, «плоским». Однако А. Лёш вводит понятие интенсивности «хозяйственной деятельности». В результате экономическая точка превращается у него в конус; таким образом, появляется третья координата [*Лёш*, 1959]. Эта геометрическая метафора, однако, не приживается в экономической теории в отличие от её менее строгих аналогов, выраженных в понятиях эффектов локализации и «внешней экономии». Последние были введены А. Маршаллом для объяснения феномена концентрации производства и сбыта в городах.

Если бы производительность экономических агентов была бы одинакова и территория, на которой бы осуществлялась экономическая деятельность, была бы однородной, то экономических причин для возникновения городов бы не существовало, население должно было равномерно распределиться по территории. Именно об этом говорит А. Маршалл, используя понятие «репрезентативной фирмы», подобной «репрезентативному дереву в лесу» [*Лёш*, 1959][2] (см. его Кн. V. Гл. V. «Равновесие нормального спроса применительно к коротким и длительным периодам»). Для такой репрезентативной фирмы одинакова внутренняя и внешняя экономия — последняя возникает как результат масштаба сделок (как сейчас бы сказали, из-за сокращения трансакционных издержек при стандартизации торговых сделок на крупных рынках). В этом случае возникает «стационарное состояние», и фирма не выигрывает в прибыльности от переноса своего производства и/или сбыта в какой-либо город.

А перед этим же Маршалл пишет в Кн. IV, в главе, посвящённой концентрации специализированных производств в отдельных районах, *об эффектах локализации*, особо выделяя районы, которые зависят от одной отрасли производства, которые могут впасть в депрессию; этот порок устраняется в случае отраслевой диверсификации индустриального района [*Маршалл*, 1983]. Сама по себе локализация — концентрация производства и/или сбыта в одной экономической точке — представляется логичным свойством социально-экономического пространства. Она увеличивает внешнюю экономию фирмы за счёт целого ряда специфических условий — перелива знаний, сокращения издержек сбыта (в том числе и за счёт ёмкости городского рынка), упрощения доступа к кредиту и т.д.

Феномен локализации — или конусов хозяйственной деятельности по Лёшу — порождает две принципиально важных проблемы для «классического» пространства. *Первая из них* связана как раз с отраслевой специализацией. Моноспециализация порождает неустойчивость — как заметил ещё Маршалл. Быстрый рост районов, где добывается, скажем, сырьё, может смениться глубокой депрессией.

В свою очередь, когда речь идёт о диверсификации, то локусы, как полагали советские экономгеографы, становятся «комплексами», собственно, сам город можно рассматривать как «промышленный комплекс». Комплексы, как писал Н.Н. Колосовский, строятся вокруг «генерализованных энергопроизводственных циклов» [*Колосовский*, 1969]. И внешняя экономия в этом случае — результат того, что «отходы» и «побочные продукты» одного производства становятся сырьём для другого, поэтому такой «комплекс» оказывается более высоким и устойчивым «конусом» по А. Лёшу. *Проблема*, которая возникает в связи с тем, что комплексы генерируют разное количество добавленной ценности, подобно участкам для сельского хозяйства с разной урожайностью, о которых писал Рикардо. В таком случае пространство становится неоднородным и может порождать разные виды *ренты*.

Вторая проблема связана с первой — как определить пространственные границы экономических объектов? Говоря о *территории*, можно сказать, что рента, связанная с разной урожайностью или удалённостью участков, является экзогенно задаваемым параметром. Однако в случае с внешней экономией, получаемой фирмой от расположения в том или ином локусе, территориальная аналогия пространства перестаёт быть полезной.

---

[2] Отметим продуктивность этой метафоры — лесной массив распределяется по территории равномерно, если нет каких-то особенностей рельефа.

Силы гравитации и модификация классического пространства в моделях международной торговли. Вальрасианское пространство

То обстоятельство, что в разных юрисдикциях складываются разные пропорции издержек и это формирует разную структуру экономик, понял ещё Д. Рикардо, с именем которого связывают принцип «сравнительных преимуществ». Развитие этого принципа приводит экономистов к теории Хекшера — Улина (Олина), суть которой заключается в том, что юрисдикция (страна) экспортирует товары, в структуре затрат на производство которых используются факторы, которыми она обладает в избытке, и импортируются товары, для производства которых в юрисдикции (стране) наблюдается дефицит факторов. Попросту сказать, торговля между различными территориями основана на их сравнительной неоднородности, а в результате такой торговли достигается приближение к примерно равной обеспеченности факторами. На наш взгляд, это очень важная идея, пронизывающая всю неоклассику — торговля и экономические силы, порождаемые ею (конкуренция), служат для превращения изначально разнородного пространства в относительно однородное. Несмотря на то, что в работе Л. Вальраса нет упоминания пространства, *но если отдельные его сегменты отождествлять с рынками*, то идея расчистки рынков и максимизации общего благосостояния состоит именно в этом.

Выпишем предпосылки анализа такого межнационального обмена, используемого в теории Хекшера — Улина — Самуэльсона:

- товарообмен всегда осуществляется между двумя странами и рассматривается обмен двух групп товаров;
- в рамках товарообмена не учитывается развитие во времени как технологий, так и динамики в факторах производства (факторы производства мобильны внутри и немобильны за границей государств);
- при совершенной конкуренции на всех рынках спрос домохозяйств также постоянен (ненасыщаем и предпочтения неизменны). В этой модели допускается лишь разница в обеспеченности факторами производства между странами.

Таким образом, страны (юрисдикции) становятся аналогами планет в небесной механике Ньютона. Любые ресурсы и товары могут свободно (без издержек) перемещаться по «планете», а «межпланетное взаимодействие» происходит на основании естественного закона. Заметим, что в этой модели заработные платы, доходности на капитал и так далее выравниваются, так что известная «проблема Старрета»[3] перестаёт быть актуальной.

Говоря о «телах», нельзя игнорировать силу, которая удерживает их в рамках одной системы. В физике это сила гравитации. И для международной торговли была разработана своеобразная гравитационная модель. Она отталкивается от метафоры закона всемирного тяготения Ньютона, который постулирует, что сила действия одного тела на другое пропорциональна произведению масс (m_1, m_2) двух тел, делённого на квадрат расстояния между ними (r_{12}).

$$F = G\frac{m_1 m_2}{r_{12}^2}, \tag{1}$$

где G — гравитационная постоянная (коэффициент пропорциональности).

[3] Если пространство однородно, транспорт затратный, а предпочтения локально не насыщены, тогда отсутствует конкурентное равновесие, включающее транспортировку. В этом случае задача по оптимизации целевой функции для производителя предполагает для него решение отказаться от межрегиональной торговли в пользу более выгодного внутреннего рынка сбыта — это так называемая теорема невозможности, которую сформулировал Старрет для взаимодействия внешнего и внутреннего рынков.

Эта метафора стала объяснять законы экспорта товаров из страны *i* в страну *j* и в первоначальном виде была использована Нобелевским лауреатом Яном Тинбергеном. По его утверждению, стоимостной объём такого экспорта может быть выражен через формулу, аналогичную гравитационной. Она позволяет связать «экономические размеры» экспортера y_i, импортера y_j и издержками торговли t_{ij}.

$$x_{ij} = k\frac{y_i^{\alpha} y_j^{\beta}}{t_{ij}^{\gamma}}, \qquad (2)$$

где $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\gamma > 0$.

В качестве «экономических размеров» предлагается использовать различные показатели: численность населения, площадь страны, ВВП на душу населения. К детерминантам торговых издержек относятся: таможенные тарифы; транспортные издержки; членство в валютных и торговых союзах, волатильность обменного курса; политические союзы, военные блоки; языковые барьеры, колониальные связи, общая религия; информационные барьеры; контрактные издержки; географические переменные.

Эта зависимость получила название гравитационного уравнения международной торговли. Я. Тинберген использовал математические методы разложения в ряды (логарифмические разложения) для решения этого уравнения. В этом случае удаётся выделить члены, вносящие больший вклад, и пренебречь другими.

Дальнейшие исследования, основанные на модели Тинбергена, позволили прийти к выводу, что объёмы торговли между юрисдикциями *i* и *j* уменьшаются не только в связи с величиной торговых издержек t_{ij}, но ещё и от издержек торговли с другими юрисдикциями. Интуитивно такая взаимосвязь выглядит достаточно просто: чем более затруднена торговля юрисдикций *i* и *j* с другими юрисдикциями, тем больше стимулов создаётся для взаимной торговли *i* и *j* [*Шумилов*, 2017]. Если под юрисдикциями понимать регионы (например, субъекты федерации одной страны), то понятно, почему торговля универсальными товарами и услугами между соседними регионами происходит более интенсивно, чем между регионами, удалёнными друг от друга. Если же вернуться к государствам, то используемые в настоящее время санкционные режимы меняют величины t_{ij}, а вместе с ними меняются и «гравитация», и направления торговли.

Как показывает Изард, гравитационная модель может быть использована и для объяснения торговли между районами и городами внутри одной страны [*Изард*, 1966]. При этом приводимые в работе Изарда изолинии, характеризующие транспортные издержки «при обслуживании национального рынка США» и/или годовой потенциал снабжения США мешками с луком (в 100 тыс. мешков по 50 фунтов с доставкой на расстояние в 100 миль) сразу заставляют вспомнить о пространстве классической модели и «кольцах Тюнена». Однако, если отвлечься от территории США *в целом* и перейти к районам и городам, вопрос о границах экономических субъектов становится весьма острым. Этот вопрос не стоит в модели Тинбергена — в этом случае границы субъектов являются государственными границами. Но административные границы штатов, графств и муниципалитетов являются относительно произвольными.

Радикализируем постановку проблемы. До сих пор мы рассматривали экономическую деятельность субъектов, обладающих протяжённостью, одним из их свойств было наличие территории. Но фирмы, домохозяйства, налоговые инспекции, учреждения здравоохранения и образования и другие организации не обладают протяжённостью, мы ничего не можем сказать об их «длине, ширине и высоте», но они тоже как-то функционируют в пространстве. Какими характеристиками обладает такое пространство?

В большинстве экономических моделей, связанных с общим равновесием по Вальрасу, пространство «исчезает». В лучшем случае территория включается в производ-

ственную функцию как фактор «земли» — арендной платы, составляющей часть затрат. Обычные фирмы и домохозяйства функционируют не в пространстве, они действуют на рынке. Очевидно, что в такой характеристике экономической системы что-то не так, по-видимому, «рынок» здесь должен выступать как некий аналог «пространства». Против этого, по-видимому, резко возразил бы Л. фон Мизес: «Рынок … есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства… Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда» [*Мизес*, 2000. С. 243–244]. В качестве такового процесса «рынок» выступает как противоположность «плана», который представляет собой централизованный процесс.

Учитывая, что социально-экономические процессы тоже протекают в пространстве и времени, игнорирование этих обстоятельств выглядит странно. И если вслед за классической школой рассматривать рынок как *место встречи* продавцов и покупателей, то система уравнений Л. Вальраса описывает не что иное, как «систему мест». Совершенная конкуренция, позволяющая рабочей силе и капиталу свободно перетекать между этими «местами», делает это пространство однородным, что и выражается в одной из формулировок закона Вальраса, которая гласит, что цены на товары при условии «расчистки рынков» должны равняться издержкам на их производство.

Отметим, что метафора «места» не вызывает возражений у экономистов, когда речь идёт о «плановой» экономике и общественной (государственной) собственности. Например: «Чиновники на различных уровнях обладают разными правами и привилегиями. “Место” само по себе имеет ценность и подвержено конкуренции, поэтому складывается частная собственность на “место” в государственной иерархии» [*Одинцова*, 2009]. Или, как категорично высказался Г.П. Щедровицкий, говоря о советском человеке: «человек — это функциональное место в социальной структуре» [*Щедровицкий*, 2004]. Таким образом, плановая экономика обладает иерархически организованным пространством, в котором идёт конкуренция за «места». В отношении же рыночной экономики действует слепое пятно — здесь тоже есть конкуренция, но она идёт за «рынки», которые не имеют пространственной привязки.

Естественно, что это не так. Если обратиться к физикалистским аналогиям, то «плановая» и «рыночная» экономика — разные фазовые состояния социально-экономической системы: вальрасианская экономика представляет собой идеальный газ, в то время как плановая экономика — кристаллическая решётка.

В свою очередь, идеальное, однородное вальрасианское пространство подвергается воздействию рыночных сил, хотя и не так, как на классическое пространство действовали силы «гравитации». Если последняя позволяет добиться большей однородности пространства, то рыночные силы, напротив, скорее действуют «на разрыв», чаще увеличивая разнородность, чем снижая её. Например, если использовать классификацию М. Портера, то можно выделить следующие типы воздействия на рынки (места):

- появление продуктов-заменителей;
- появление новых игроков;
- рыночная власть (сила) поставщиков;
- рыночная власть (сила) потребителей;
- конкурентная борьба [*Портер*, 2005].

Здесь нет смысла подробно останавливаться на характеристике этих типов влияния. За исключением обычной конкурентной борьбы отметим общую черту остальных типов: следствием их воздействия является «отрыв» цен от издержек, выделение локальных рынков и общая трансформация вальрасианского пространства. Если использовать оксюморон, то можно сказать, что в результате влияния этих сил возникает своеобразная

«иерархия рынков», основанная на уровне их доходности (маржинальности). Такая иерархия разрушается в течение средне- и особенно долгосрочного периода (мы имеем в виду шумпетерианское «созидательное разрушение»).

Естественно, что фирмы, которые делят рынки (места), становятся своеобразными «патриотами» и защищают свои границы — и границы локального рынка. Микроэкономика описывает этот процесс в категориях издержек, цен и объёмов. Однако институциональные процессы выпадают из стандартного микроэкономического анализа. Здесь мы опять сталкиваемся, как и в классическом пространстве, с проблемой границ, которые так или иначе определяются экономическими субъектами, частью эндогенно, частью экзогенно.

Коузианское пространство. Институты как пространственные структуры

Как определить границы фирмы? Очевидно, что внутри неё есть своё «внутрифирменное пространство», специфика которого определяется организационной структурой — должностными инструкциями, схемами материального стимулирования, всей системой менеджмента, включая стиль руководства. Любая фирма имеет свой устав и учредительный договор, использует контрактную систему. Регистрация фирмы, статистическая отчётность, взаимодействие с контрагентами и государственными органами ведёт к тому, что она несёт определённые издержки, которые принято относить к трансакционным.

Автор концепции трансакционных издержек Р. Коуз определял их так: «Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Прежде всего издержки организации производства с помощью ценового механизма сопряжены с выяснением того, каковы соответствующие цены. Эти издержки могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать такую информацию, но их нельзя устранить совсем. Следует также принять во внимание неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую трансакцию обмена» [*Коуз*, 2001. С.37]. К. Эрроу определял трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы, а Дж. Стиглер в отношении них использовал метафору трения. Но *где* возникает трение? Очевидно, по границам фирм, соприкасающихся друг с другом[4].

Обычным подходом к интерпретации трансакционных издержек является то, что это издержки, связанные с заключением и исполнением контрактов. По нашему мнению, здесь правомерна физикалистская аналогия — это издержки «преодоления границ» между фирмами и другими экономическими агентами. Оформление документов на закупку сырья, найм рабочей силы, аренду (закупки) оборудования и т.д. — необходимые затраты для того, чтобы факторы производства оказались внутри пространства фирмы.

Каковы причины изменения трансакционных издержек? О. Уильямсон связывает их с факторами специфичности активов, ограниченной рациональностью и оппортунизмом [*Уильямсон*, 1996]. Однако всё это — факторы, которые способствуют сокращению издержек в случае организации фирмы по сравнению с горизонтальными контрактами. В свою очередь, растущая в размерах фирма порождает свои внутренние трансакционные издержки, связанные с бюрократизмом.

---

[4] Идея о том, что экономика представляет собой совокупность локальных рынков, а трансакционные издержки — затраты преодоления границ этих рынков, высказывалась П.А. Ореховским [*Ореховский,* 2010].

Как нам представляется, такого рода издержки могут быть сравнительно легко измерены (в случае разбивки непроизводственных накладных расходов по видам) и, видимо, в будущем так или иначе будут постепенно включаться в микроэкономический анализ, исследующий «пространство фирм». Больший интерес представляет институциональный анализ, рассматривающий проблему влияния тех или иных институтов на трансакционные издержки. Дж. Бьюкенен рассматривал законы как общественные активы, которые направлены на снижение издержек, что приносит доход обществу, причём чем дольше «работает» закон, тем больше доход от такого «бесплатного» актива [*Бьюкенен*, 1997]. Однако, как показывают постоянно возникающие споры, связанные с антитрестовским законодательством, это не совсем так. Законы могут как увеличивать, так и снижать трансакционные издержки, увеличивая или снижая экономическую неоднородность.

Такие трансакционные издержки могут иметь очень большое значение. Д. Норт и Дж. Уоллис в своей пионерной работе 1986 г. оценили удельный вес трансакционных издержек в экономике США 1970 г. как более 50% ВВП [*North, Wallis*, 1986]. Возможно, это слишком много, так как деление издержек на трансформационные и трансакционные представляется слишком грубым. Тем не менее вопрос управления такими издержками на уровне общества является остро актуальным. Во времена становления абсолютистских государств XVI–XVIII вв. одной из простых, но действенных мер, способствующих развитию торговли, была ликвидация таможенных сборов и пограничных застав между владениями отдельных князей и лордов в Европе. Аналогичные мероприятия, по-видимому, требуются в отношении социально-экономического пространства постиндустриальных экономик и сейчас.

Естественно, что картины коузианского (институционального) и вальрасианского (микроэкономического) экономических пространств сильно различаются. В первом случае речь идет о различных вариантах правовых режимов, действующих внутри различных экономических агентов (государственных учреждений, корпораций, банков и т.д.), во втором — о различных технологиях, производственных функциях, предопределяющих формирования стоимостных пропорций. Тем не менее и в том, и в другом вариантах вопрос определения границ является принципиальным. Локальные рынки обладают своими сравнительными преимуществами по Рикардо, институциональные режимы предопределяют варианты доступа к ресурсам, издержки исключения и/или идентификации прав собственности. В конечном счёте структура институтов влияет на величину трансакционных издержек.

Конечно же, в прикладных институциональных исследованиях границы тех или иных институциональных режимов проводятся достаточно чётко. Это проявляется в процедурах зонирования, многокритериальных рейтингах, посвящённых защите прав собственности, свободе предпринимательства, уровням доверия власти и т.д. Тем не менее в учебных курсах экономической теории проблематика границ и размеров экономических акторов и актантов, как правило, отсутствует; о локальных рынках обычно говорят только в связи с теорией антитраста. При этом, конечно, следует оговориться, что данная работа не ставит перед собой амбициозную цель разработки общего аналитического подхода к определению границ экономических объектов. Здесь мы только фиксируем неявные различия в характеристиках пространств, с которыми работают экономисты. К сожалению, часто эти свойства забываются (о чём свидетельствует, например, факт довольно долго действовавшей конституционной нормы о преимуществе международного права над российским).

Перспективным направлением исследований выглядит попытка синтеза «вальрасианского» и «коузианского» пространства, определение влияния изменения институтов на стоимость фирмы — и обратного влияния применяемых технологий на институты, что также вызывает изменение ценностей активов экономических агентов. Подобные проблемы оказываются в центре внимания, например, «зелёной экономики».

Заключение

Определения экономики как науки о рациональном выборе в условиях ограниченных ресурсов или дисциплины, изучающей человеческое поведение, во многом игнорируют то обстоятельство, что экономические акторы являются специфическими «физическими телами» и действуют во времени и пространстве. Пространство, используемое в экономических моделях, обладает существенной спецификой. Самая простая интерпретация пространства, используемая классической школой, во многом отождествляет его с территорией. Но по мере развития инструментария экономических исследований пространство увеличивает свою размерность — уже вальрасианское пространство представляет собой специфическую «систему мест», локальных рынков, взаимодействующих между собой. Анализ такой системы выявляет парадокс существования «иерархии рынков», включённых в пространственную структуру, которая трансформируется под влиянием шумпетерианской конкуренции и своеобразной «экономической гравитации».

Анализ пространственной структуры невозможен без исследования институтов. Последние определяют не только «входы — выходы» на рынок, но и специфические различия правовых режимов внутри фирм и организаций и режимов, определяющих те или иные сделки акторов между собой. Такое пространство, которое форматируется институтами, было охарактеризовано как коузианское пространство. Именно специфика такого пространства определяет размеры формальной и неформальной экономики, режимы функционирования «естественных монополий», взаимодействия бизнес-структур (групп погони за рентой) и парламентов (групп влияния), и другие институциональные проблемы. Использование физикалистских метафор, когда индивиды и/или фирмы сводятся к материальным точкам в пространстве, мало что добавляет к экономическому знанию. В то же время метафора границ экономических объектов сразу же ставит ключевые экономические вопросы о режимах доступа к ресурсам (типов прав собственности), об используемых технологиях производства и сбыта (производственных функциях). Всё это делает вопрос о границах экономических объектов важнейшим аспектом экономических исследований.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Автономов В.С. (1998). *Модель человека в экономической науке* [*Avtonomov V.S.* (1998). The Model of Man in Economic Science]. — СПб.: Экономическая школа.

Блауг М. (1994). *Экономическая мысль в ретроспективе* [*Blaug M.* (1994). Economic Thought in Retrospect]. — М.: Дело Лтд.

Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы (между анархией и Левиафаном) [*Buchanan J.* (1997). The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan] // Бьюкенен Дж. *Сочинения*. — М.: Таурус Альфа. С. 365–370.

Изард У. (1966). *Методы регионального анализа: введение в науку о регионах* / Сокр. пер. с англ. В. М. Гохмана [и др.]; Вступ. статья и ред. А. Е. Пробста [*Isard W.* (1966). Methods of Regional Analysis: an Introduction to Regional Science]. — М.: Прогресс.

Кламер А. (2015). *Странная наука экономика: приглашение к разговору* [*Klamer A.* (2015). Strange Science Economics: An Invitation to a Conversation]. — М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.

Колосовский Н.Н. (1969). *Теория экономического районирования* [*Kolosovskiy N.N.* (1969). Theory of Economic Regionalization]. — М.: Мысль.

Коуз Р. (2001). Природа фирмы [*Coase R.* (2001). The Nature of the Firm] // *Природа фирмы* / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. — М.: Дело. С. 33–52.

Кошовец О.Б., Вархотов Т.А. (2020). Натурализация предмета экономики: от погони за естественно-научными стандартами к обладанию законами природы [*Koshovets O.B., Varkhotov T.A.* (2020). Naturalizing the subject of economics: from following the norms of natural science to owing the laws of nature] // *Логос*. №3 (136). С. 21–54.

Ландау Л.Д., Лифшиц Е.М. (1988). *Теоретическая физика*. В 10 т. Т. 1. Механика [*Landau L.D. Lifshitz E. M.* (1988). Theoretical Physics]. — М: Наука.

Лёш А. (1959). *Географическое размещение хозяйства* [*Losch A.* (1959). The Economics of Location]. — М.: Изд-во иностранной литературы.

Макклоски Д. (2015). *Риторика экономической науки* [*McCloskey D.* (2015). The Rhetoric of Economics]. — М.; СПб.: Изд-во Института Гайдара; Международные отношения, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.

Маршалл А. (1983). *Принципы экономической науки*. В 3-х т. [*Marshall A.* (1983). Principles of Economics]. — М.: Прогресс.

Мизес Л. фон. (2000). *Человеческая деятельность: трактат по экономической теории* [*Mises L. von.* (2000). Human Action]. — М.

Одинцова М.И. (2009). *Институциональная экономика* [*Odintsova M.I.* (2015). Institutional Economics]. — М.: ИД ГУ ВШЭ.

Ореховский П.А. (2010). Неэквивалентный обмен и свойства пространства в экономической теории [*Orekhovsky P.A. (*2010). Unequal Exchange and Properties of Space in Economic Theory] // *Вопросы экономики*. №8. С. 90–111. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2010-8-90-111

Портер Е.М. (2005). *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов* [*Porter M.E.* (2005). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors] — М.: Альпина Бизнес Букс.

Рикардо Д. (1955). *Начала политической экономии и налогового обложения* // *Рикардо Д.* (1955). Сочинения. В 2-х т. Т.1 [Ricardo D. (1955). On the Principles of Political Economy and Taxation // Ricardo D.Works. In 2 vol. Vol. 1]. — М.: Государственное издательство политической литературы.

Уильямсон О. (1996). *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация* [*Williamson O.* (1966). Economic Institutions of Capitalism]. — СПб.: Лениздат.

Шумилов А.В. (2017). Оценивание гравитационных моделей международной торговли: обзор основных подходов [*Shumilov A.V.* (2017). Evaluation of gravity models of international trade: review of basic approaches] // *Экономический журнал ВШЭ*. Т. 21. № 2. С. 224–250.

Щедровицкий Г.П. (2004). *Человек — это функциональное место в социальной структуре*. Публичные лекции Г.П. Щедровицкого [*Schedrovitsky G.P.* (2004). Human is a functional field in the social structure. Public lectures of G.P. Schedrovitsky]. Политру. http://www.polit.ru/lectures/2004/11/22/gp.html (дата обращения 10.11.2023).

Юлина Н.С. (2011). Физикализм: дивергентные векторы исследования сознания [*Yulina N.S.* (2011). Physicalism: divergent vectors of consciousness research] // *Вопросы философии*. № 9. С. 153–166. http://vphil.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=397 (дата обращения 30.05.21).

Launhardt W. (1993). *Mathematical Principles of Economics*. — UK: E. Elgar.

North D., Wallis J. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 / Stanley Engermann and Robert Gallman (eds,) // *Long-term factors in American Economic Growth*. — Chicago. Pp. 95–161.

Чурилин Максим Юрьевич
mafiz@yandex.ru

Maxim Churilin
PhD student, Institute of Economics of RAS (Moscow)
mafiz@yandex.ru

«BORDERLESS OBJECTS» OF ECONOMIC THEORY AND THE EVOLUTION OF THE CONCEPTION OF SPACE

Abstract. The paper considers the question of the evolution of the conception of economic space within the approaches of the classical school of the location of productive forces, the gravity model of international trade, the walrasian equilibrium model, as well as institutional analysis. Physicalist metaphors are considered in parallel with this evolution. It is emphasized that economic objects lack clear-cut boundaries, which leads to the problem of ignoring the heterogeneity of space. It is demonstrated that competition within the Walrasian space reduces the degree of heterogeneity, whereas the Coase's space is inherently heterogeneous. The changes in institutional regimes, blurring of property rights and specifying their identification can both decrease and increase transaction costs. it is inferred that the concept of boundaries of objects is of great importance to economic research.

Key words: *classical, walrasian, coasian economic space, gravity, physicalism, heterogeneity, the boundaries of objects, transaction costs.*
JEL: B41, L00, R10.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Н.В. Зубаревич
д. геогр. н., профессор, Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова

РЕГИОНЫ РОССИИ В КОНЦЕ 2023 г.: УДАЛОСЬ ЛИ ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИСНЫЙ СПАД?[1]

Аннотация. Сектора российской экономики имели разные траектории развития в ходе кризиса и на стадии выхода из него, особенно в региональном измерении. На динамику влияли разные факторы. Специализация промышленности обусловила опережающий рост регионов ВПК, сильный спад регионов автопрома или отрицательную динамику в регионах с высокой долей экспортной продукции, не преодолела спад четверть регионов. В строительстве и инвестициях важную роль сыграл бюджетный импульс, рост ускорился по сравнению с 2022 г., лидируют регионы Дальнего Востока. На жилищное строительство сильнее всего влияли институциональные факторы, ввод жилья в двух крупнейших агломерациях снизился в 2023 г. Спад розничной торговли не преодолён в целом по стране, особенно в агломерациях федеральных городов. В общественном питании рост был более быстрым в крупнейших агломерациях, в регионах с городами-миллионниками и вблизи зоны СВО. Динамика восстановления не синхронна ни по секторам экономики, ни по географической проекции. В регионах со специализаций на обрабатывающей промышленности уровень безработицы сверхнизкий. На динамику заработной платы влияет фактор специализации экономики: в 2023 г. она быстрее росла в регионах со значительной долей отраслей ВПК. За двухлетний период не восстановились доходы населения в большинстве регионов Северо-Запада, где основные отрасли специализации сильнее пострадали от санкций. Состояние консолидированных бюджетов регионов достаточно устойчиво, но в социальных отраслях расходы росли медленнее.

Ключевые слова: *регионы России, промышленность, строительство, инвестиции, сектор услуг, рынок труда, доходы населения, бюджеты регионов.*

JEL: R10, R11, R13, R50

УДК: 332.1, 351.72, 354

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_34_47

© Н.В. Зубаревич, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Зубаревич Н.В.* Регионы России в конце 2023 г.: удалось ли преодолеть кризисный спад? // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 34–47. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_34_47.

FOR CITATION: *Zubarevich N.* Regions of Russia at the end of 2023: have they managed to overcome the crisis recession? // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 34–47. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_34_47.

[1] Статья подготовлена в рамках НИР ГЗ кафедры экономической и социальной географии России Географического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова № 1210511001619 «Современная динамика и факторы социально-экономического развития регионов и городов России и стран Ближнего Зарубежья».

Постановка проблемы и обзор ранее выполненных исследований

В турбулентные периоды возрастает актуальность анализа текущей динамики социально-экономического развития. Причины очевидны — важно понимать глубину кризиса в разных секторах экономики, состояние рынка труда и изменения в уровне жизни населения, а на стадии выхода из кризиса — скорость восстановления экономики.

Мониторинг текущей динамики развития ведётся разными структурами, в том числе банковскими и научными, но на уровне всей страны. Публикаций с региональным анализом совсем немного. В докладах Центрального банка РФ, помимо анализа статистики, рассматриваются результаты регулярных опросов предприятий, проводимых банком. Последний доклад вышел в декабре 2023 г. с данными за октябрь по статистике и за ноябрь — по опросам [*Региональная экономика…,* 2023. №24]. Доклады также включают информацию по отдельным предприятиям (хотя и без указания их названий), что помогает увидеть изменения на микроуровне. Однако региональный анализ в докладах ЦБ сгруппирован по территориям главных управлений (ГУ) ЦБ и не даёт понимания картины территориальной дифференциации по всей стране.

Региональная тематика присутствовала в мониторингах института «Центр развития» НИУ ВШЭ, но последние публикации с региональным ракурсом относятся к началу 2022 г. В них рассматривались состояние бюджетов регионов в 2021 г. [*Бюллетень …,* 2022. № 415], уровень и динамика реальных доходов населения, безработица и инфляция. Был представлен рассчитанный сводный индекс регионального социально-экономического стресса как сумма потребительской инфляции и прироста безработицы в годовом выражении [*Бюллетень…,* 2022. № 411].

Региональный анализ социально-экономического развития и состояния бюджетов регионов до сих пор включён в мониторинг Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС. Однако и сам мониторинг не публикуется, последний был вывешен на сайте весной 2019 г. [*Мониторинг..,* 2019]. В научных статьях проводился анализ состояния бюджетов регионов в 2022 г. [*Зубаревич, Землянский,* 2023], рассматривалась налогово-бюджетная дифференциация регионов за более длительный период, включая 2022 г. [*Зубаревич, Сафронов,* 2023]. Опубликована статья, посвящённая анализу структуры расходов бюджетов регионов с использованием математических методов, в ней выделены группы с разными расходными приоритетами и дана оценка их стабильности [*Гурвич, Краснопеева,* 2024]. В статье показано, что более стабильными в структуре расходов были социальные, а менее стабильными — расходы на национальную экономику и ЖКХ, но эти выводы сделаны на основе анализа данных за 2011-2019 гг., т.е. до двух последних кризисов.

Несколько шире представлены публикации о влиянии предыдущего «ковидного» кризиса на развитие регионов и динамике выхода из него [*Кузнецова,* 2020*; Зубаревич, Сафронов,* 2020*; Зубаревич,* 2021]. Но по своей природе «ковидный» кризис сильно отличался от кризиса 2022 г. Очевидно, что региональная специфика нового кризиса и динамики выхода из него также будет исследоваться, но для этого нужно время. В данной статье делаются лишь первые шаги на этом пути.

Итак, в 2023 г. российская экономика восстанавливалась после кризисного спада 2022 г. Однако этот процесс шёл неравномерно как по секторам, так и по регионам. Для понимания этой неравномерности важно максимально широко рассмотреть картину изменений. Сформулируем вопросы, поставленные в данной статье:

- в каких регионах и по каким причинам быстрее росли промышленное производство, строительство, инвестиции и сектор услуг;
- восстановились ли эти сектора экономики на стадии выхода из кризиса;
- синхронна ли региональная динамика по основным секторам экономики;

- как менялись рынки труда регионов в течение кризиса и на стадии выхода из него;
- есть ли региональные особенности динамики выхода из кризиса в доходах населения, заработной плате и чем они объясняются;
- насколько стабильно состояние бюджетов регионов в 2023 г. с учётом динамики их доходов, расходов и долговой нагрузки.

Источники данных и используемые методы

Для анализа использованы последние доступные данные Росстата за январь–ноябрь 2023 г. (по доходам населения и инвестициям — за три квартала 2023 г.). Использованы также региональные данные ФНС о численности самозанятых в октябре 2023 г., последние доступные данные системы «Электронный бюджет» о доходах и расходах консолидированных бюджетов регионов за январь–октябрь 2023 г., данные Минфина РФ о долге бюджетов регионов и его структуре на 1 декабря 2023 г.

Проведены расчёты динамики промышленности и доходов населения с учётом темпов спада в 2022 г., отношения численности самозанятых ко всем занятым в регионах, сопоставлена динамика реальных доходов населения и номинальной заработной платы в регионах для оценки их синхронности. Рассчитана динамика бюджетных показателей к 2022 г. и дефицит бюджетов регионов, уровень и структура долговой нагрузки. По остальным индикаторам для анализа использованы исходные данные Росстата.

Результаты исследования

Восстановление экономики регионов после кризиса 2022 г. видно по многим индикаторам. Промышленное производство в январе–ноябре 2023 г. выросло на 3,6% к тому же периоду 2022 г. благодаря опережающему росту обрабатывающих отраслей (7,5%). В обрабатывающей промышленности самый значительный рост в 2023 г. демонстрировали регионы с высокой долей предприятий ВПК, он начался с августа 2022 г. Быстрее всего росла обрабатывающая промышленность в регионах Поволжья, особенно в республиках Удмуртия, Чувашия, Марий Эл и Пензенской области (17–32%). В Центре лидировали Тульская, Брянская, Московская области и Москва (рост на 13–16%), на Урале — Курганская и Свердловская области (14–21%). Однако динамика год к году не позволяет оценить, преодолён ли спад 2022 г., который отмечался в половине регионов России.

Расчёты за два года нарастающим итогом показывают несколько иную картину. Среди регионов со значимыми объёмами промышленного производства почти треть либо не преодолели спад 2022 г., либо сократили производство уже в 2023 г. Последнее характерно для регионов добывающей промышленности, в которой спад в январе–ноябре 2023 г. составил –1,1% в отличие от небольшого роста в 2022 г. Хуже всего двухлетняя динамика в регионах автомобильной промышленности — Калужской и Калининградской областях, они далеки от восстановления (рис. 1). Не преодолели спад регионы производства минеральных удобрений (Новгородская, Мурманская области) и лесной продукции (Карелия и др.) вследствие резко возросшей стоимости экспортной логистики, связанной с переориентацией на новые рынки, и других ограничений. Среди регионов добывающей промышленности хуже динамика в газовых регионах (Ямало-Ненецкий АО, Астраханская область) из-за снижения экспорта. Не восстановилась промышленность Сахалина после сильнейшего спада в 2022 г. из-за полугодовой остановки добычи нефти на проекте «Сахалин-1». В ведущем нефтедобывающем регионе — Ханты-Мансийском АО — спад добывающей отрасли начался только в 2023 г. (–2,4%) после роста в течение всего 2022 г., поэтому

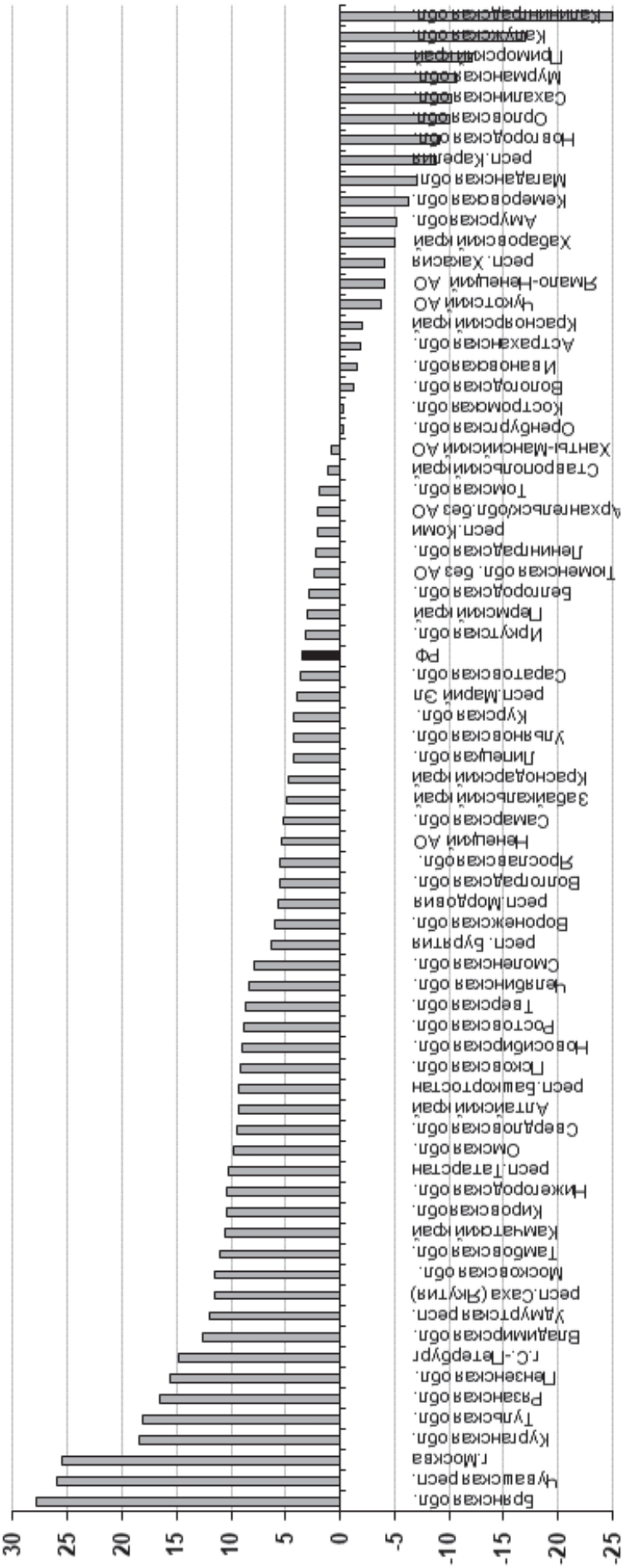


Рис. 1. Динамика промышленного производства за два года нарастающим итогом, январь–ноябрь 2023 г. к январю–ноябрю 2021 г., %
(показаны регионы с долей более 0,1% во всём промышленном производстве РФ)
Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

двухлетняя динамика осталась положительной, но минимальной. В крупнейшем угольном регионе — Кемеровской области — с 2022 г. сокращаются и добыча, и экспорт угля из-за нехватки провозных мощностей железной дороги.

Лидерами роста по двухлетней динамике остаются регионы ВПК, а также Московская агломерация и Санкт-Петербург. Мощный рост промышленности Москвы, в которой осталось не так много предприятий ВПК, объяснить сложно. Возможно, это связано с особенностями статистического учёта части продукции госкорпорации «Ростехнологии» по месту регистрации её штаб-квартиры в столице.

Кризис 2022 г. не затронул строительство, оно выросло на 5%, хотя в 35 регионах произошёл спад. В январе–ноябре 2023 г. строительство росло ещё быстрее — на 7,8%, но к концу года темпы роста замедлились, как и в промышленности. Самым быстрым ростом отличался Дальний Восток (на 21,6%), особенно в регионах прохождения Транссиба и БАМа, где модернизируется железнодорожная инфраструктура. Значителен рост в Приволжском ФО (на 16,4%), в том числе благодаря увеличению дорожного строительства, высокими темпами отличались почти все регионы. Быстрее среднероссийской динамики росло строительство в Москве и Санкт-Петербурге (на 9%). Среди регионов с большими объёмами строительства сильный спад произошёл в Ямало-Ненецком АО (на 13%), что связано с проблемами экспорта газа, а также в Московской области (на 14%), где сократился ввод жилья.

Несмотря на кризис, в 2022 г. ввод жилья вырос на 11%. Однако следует учитывать, что более 60% его составили индивидуальное жилищное строительство и дачи. А в Московской области — лидере по объёмам ввода жилья (13% от всего вводимого жилья в РФ) — их доля составила более 70%. Собственники ускоренно оформляли ввод частных домов и дач, в том числе и построенных в предыдущие годы, надеясь на бесплатную газификацию, программа которой была принята российскими властями весной 2022 г. В многоэтажном жилищном строительстве основным драйвером стал быстрый рост ипотечного кредитования, прежде всего по льготным ставкам, он продолжился и в 2023 г.

Высокая база 2022 г. обусловила стагнацию ввода жилья в январе–ноябре 2023 г. в целом по стране. Региональная динамика разная и не совпадает с другими индикаторами. В регионах с самым большими объёмами жилищного строительства они сократились: в Московской области — на 21, в Краснодарском крае — на 10, в Москве — на 3, в Санкт-Петербурге — на 1%. В части регионов со значительным объёмом ввода жилья продолжался рост: в Ленинградской области и Татарстане — на 6-7%, в Свердловской области — на 13, в Новосибирской области — на 29% (в этой области очень высокие темпы сохраняются второй год подряд). По федеральным округам лучше динамика в Сибирском ФО (10,6%), где почти треть ввода жилья приходится на Новосибирскую область. Самый стремительный рост — на Дальнем Востоке (19%) благодаря льготной дальневосточной ипотеке. В отдельных регионах ДВФО ввод жилья вырос на 11–32%, по объёму самый значительный вклад внёс Приморский край (рост на 19%). Несмотря на различия в динамике, территориальные пропорции в стране почти не изменились. Доля Дальнего Востока во всём вводе жилья в РФ остаётся низкой (3,9%), на две столичные агломерации приходится четверть, а вместе с Краснодарским краем — более 31% всего ввода жилья в стране. Фактически льготные ипотечные программы, принятые для поддержки девелопмента, усилили концентрацию жилищного строительства и населения в столичных агломерациях и на юге. Федеральные власти пытаются изменить ситуацию, сократив с 2024 г. максимальный объём льготного ипотечного кредита в двух столичных агломерациях вдвое, до уровня других регионов.

В отличие от всех предыдущих российских кризисов, в 2022 г. продолжался рост инвестиций (на 5% к 2021 г.). В январе–сентябре 2023 г. он ускорился до 10% благодаря бюджетному импульсу (резкому росту бюджетных расходов) и росту кредитования. Быстрее всего росли инвестиции на Дальнем Востоке (на 30%), особенно на Камчатке (почти в 2 раза), где строится порт для перегрузки сжиженного газа, а также в регионах рекон-

струкции Транссиба (Забайкальский, Хабаровский края, Амурская область — на 40–46%). На развитие Восточного полигона железных дорог в 2023 г. направлено 60% общего объёма инвестиций РЖД [*Региональная…*, 2023. № 24. С.25], составляющего более 1 трлн руб. Доля Дальнего Востока во всех инвестициях в РФ превысила 10%, но она всё равно вдвое меньше, чем доля Москвы (20%). За три квартала 2023 г. инвестиции в столицу выросли на 7%, в Санкт-Петербург — на 11%. Ещё быстрее росли инвестиции в Татарстан (на 30%), что связано со строительством скоростной автомагистрали Москва-Казань. Резкий рост инвестиций в Ростовской области (на 32%) обусловлен тем, что половину из них составляют бюджетные инвестиции, в основном из федерального бюджета (43% от всего объёма). Для сравнения, средняя доля бюджетных инвестиций в регионах намного ниже — около 17%. Спад произошёл в Ямало-Ненецком АО (на 10%): это следствие снижения инвестиций в добычу природного газа и газового конденсата более чем на 20% в целом по стране в январе–сентябре 2023 г. [*Региональная…*, 2023. № 24. С. 25].

Розничная торговля выросла в январе–ноябре 2023 г. на 5,9% к тому же периоду 2022 г., при этом непродовольственная торговля росла быстрее — на 9%. Сопоставимый рост розничной торговли имели почти все федеральные округа (6–8%), кроме Дальнего Востока (3%). Динамика 2023 г. недостаточна для понимания, произошёл ли выход из спада, который составил –6,7% в 2022 г. и был обусловлен в первую очередь сокращением непродовольственной торговли на 11%, особенно в крупных агломерациях с высокой долей глобальных торговых сетей и продаж автомобилей глобальных компаний, которые ушли из России. Расчёты динамики розничной торговли в январе–ноябре 2023 г. к тому же периоду 2021 г. нарастающим итогом показывают, что спад 2022 г. в целом по стране ещё не преодолен (–0,7%), особенно в агломерациях федеральных городов и в Свердловской области, которые имели наиболее глобализированную структуру потребления (рис. 2). На столичную агломерацию и Санкт-Петербург приходится почти 27% всей розничной торговли в России, поэтому их суммарная динамика в значительной степени определяет динамику розницы всей страны. В регионах с городами-миллионниками и близкими к ним по численности населения динамика разная, но следует учитывать проблемы измерения розницы из-за дооценок Росстата на торговлю вне организаций. Тем не менее можно утверждать, что две столичные агломерации с наиболее продвинутым потреблением пострадали сильнее и ещё не вышли из спада.

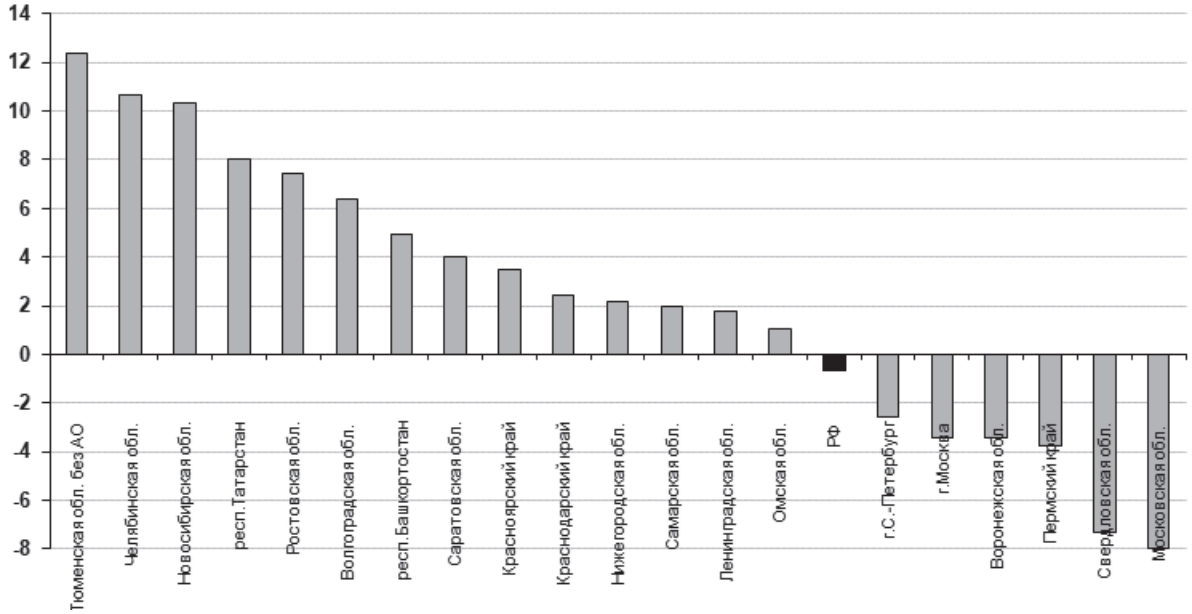


Рис. 2. Динамика оборота розничной торговли в агломерациях федеральных городов и в крупногородских регионах, январь–ноябрь 2023 г. к январю–ноябрю 2021 г. нарастающим итогом, %
Источник: рассчитано автором по данным Росстата.

В отличие от розничной торговли, оборот общественного питания в 2022 г. вырос почти на 5%, а в январе–ноябре 2023 г. увеличился ещё на 12,5%, в том числе в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге — на 16–18%. На две столичные агломерации суммарно приходится треть всего оборота общественного питания в РФ. Главная причина быстрого роста — потребность населения сохранять ощущение нормальной жизни. Вторая причина — резкое удорожание автомобилей, иностранного туризма, что ограничивает возможности расходов на эти цели. Третья причина — рост внутреннего туризма, причём не только в две столицы — лучшую динамику имеет и Калининградская область (19%). В некоторых регионах с городами-миллионниками также быстрее развиваются услуги общественного питания (Нижегородская, Самарская, Свердловская области, республики Татарстан, Башкортостан — рост на 16–29%). Максимальный рост, отмеченный в республике Крым, Ростовской области и г. Севастополь (на 33–44%), обусловлен в основном спросом участников СВО, поскольку туристический поток в Крым в 2023 г. сократился. Даже с учётом проблем измерения можно сказать, что эта отрасль услуг отражает поведенческие особенности российского потребителя, прежде всего жителей крупнейших городов.

Ещё одна особенность последнего кризиса — нетипичная реакция рынков труда. В большинстве регионов обостряется дефицит рабочей силы, обусловленный демографическими факторами (сокращением численности населения молодых трудоспособных возрастов), перемещением части трудоспособных мужчин в непроизводительные сектора (мобилизованные, контрактники) и эмиграцией квалифицированных «белых воротничков» из крупных городов. Сильнее всего нехватка работников ощущается в обрабатывающей промышленности, а также на транспорте, в строительстве, сельском хозяйстве и торговле. По данным августовского оперативного опроса ЦБ, почти 80% предприятий сообщили о проблемах с наймом персонала [*Региональная…,* 2023. № 22. С. 25]. Наиболее острый дефицит, особенно квалифицированных рабочих («синих воротничков»), отмечен в регионах со специализаций экономики на обрабатывающей промышленности (Центр, Поволжье, Урал). В гражданских отраслях дефицит усугубляется перемещением работников на предприятия ВПК. Так, в Уральском макрорегионе в первом полугодии 2023 г. численность работников, занятых в производстве готовых металлических изделий, увеличилась почти на 18% по сравнению с соответствующим периодом 2021 г. благодаря наибольшему росту зарплат [*Региональная…*, 2023. № 22. С. 24].

На фоне растущего дефицита рабочей силы снижался уровень безработицы как рассчитанный по методологии МОТ (3% в сентябре–ноябре 2023 г.), так и зарегистрированной (0,6% в конце ноября). Снижение характерно и для республик с самым высоким уровнем безработицы, измеряемой по методологии МОТ: Ингушетия — с 29 (январь–март 2022 г.) до 27% (сентябрь–ноябрь 2023 г.), Дагестан — с 14 до 12%, Северная Осетия — с 14 до 9%, Тыва — с 12 до 5%. Только в Чеченской республике показатели безработицы не изменились: 11% по методологии МОТ и 8% по зарегистрированной безработице.

Ещё одна особенность российского рынка труда — быстрое развитие новой формы в виде самозанятости. По данным ФНС, в начале 2020 г. численность самозанятых составляла 0,5 млн человек, а в декабре 2023 г. достигла 9 млн человек, хотя только ⅔ из них платили налог на профессиональный доход. Успешность развития этой формы занятости не вызывает сомнений: она помогает «обелить» рынки труда регионов и снизить занятость в неформальной экономике. Но у неё есть региональные особенности. Степень распространения самозанятости можно измерять как отношение численности самозанятых ко всем занятым в регионе. Расчёты показывают, что наиболее успешно самозанятость развивается в двух крупнейших федеральных городах (рис. 3). В Москве их численность достигла 1,5 млн человек, однако часть из них регистрируется в этом статусе не для развития своего бизнеса, а для легализации доходов от сдачи собственного жилья в аренду. Скорее всего, похожая ситуация сложилась в Санкт-Петербурге и в курортном Краснодарском

крае. Вторая зона максимальной самозанятости — это республики Северного Кавказа, особенно Чечня, Дагестан и Кабардино-Балкария. В них причина резкого роста самозанятости совсем иная: для получения ежемесячного пособия малоимущим семьям с детьми хотя бы один из родителей должен легально работать, а регистрация в виде самозанятого считается такой работой, даже если доход от неё очень мал или отсутствует. Тут мы видим явную недоработку федерального законодательства, которая будет исправлена в 2024 г.: по предложению Минтруда, работой для получения пособия будет считаться самозанятость, позволяющая зарабатывать не менее двух размеров минимальной оплаты труда в течение года, т.е. почти 40 тыс. руб.

Ещё одним способом получения пособия на детей стал резкий рост числа разводов в большинстве республик Северного Кавказа. В январе-сентябре 2023 г. число разводов в Ингушетии было в 3 раза больше числа браков, в Чечне — в 2,5 раз, в Дагестане — в 2 раза, в Карачаево-Черкесии и Северной Осетии — более чем в 1,5 раза, хотя в целом по РФ число разводов несколько меньше, чем браков. Это ещё одна недоработка федерального законодательства. Минтруд планирует устранить её в 2024 г.: при разводе нужно будет обращаться в суд для назначения алиментов, и только при наличии решения суда будет выплачиваться пособие на детей. Примеры фиктивной самозанятости и фиктивных разводов показывают, что в ряде регионов население творчески использует разные способы получения дополнительных доходов в виде возросших пособий на детей.

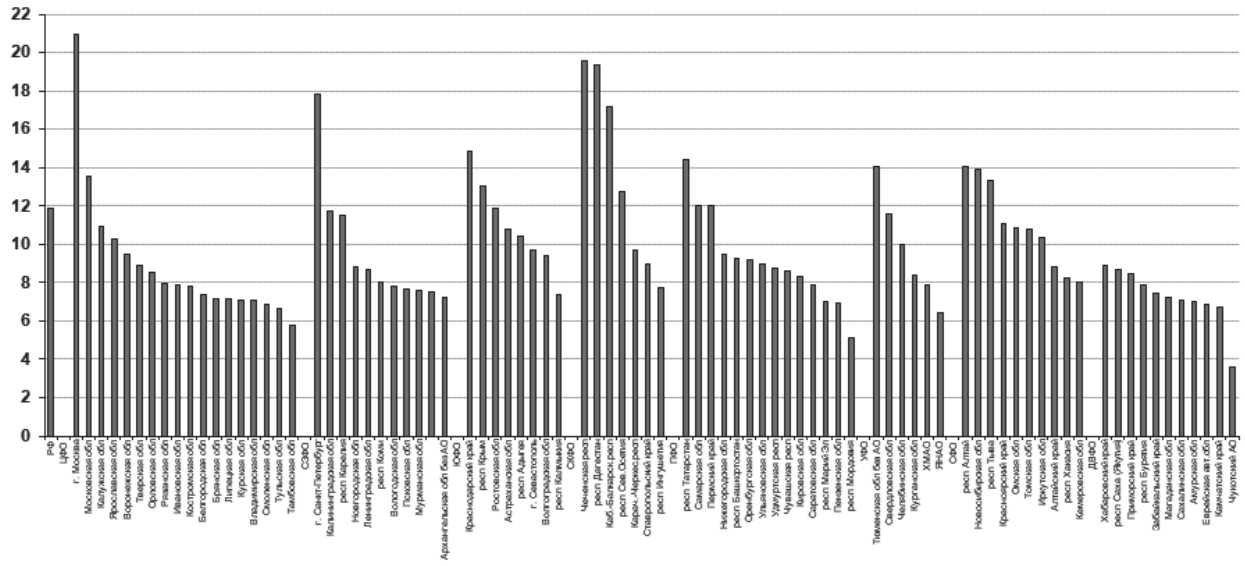


Рис. 3. Отношение численности самозанятых (октябрь 2023 г.) к общей численности занятых (III кв. 2023 г.), %
Источник: рассчитано автором по данным Федеральной налоговой службы и Росстата.

В 2023 г. на стадии выхода из кризиса выросли доходные показатели. Номинальная заработная плата работников организаций (60% всех занятых) в январе–октябре 2023 г. увеличилась на 13,7%. Заметен её опережающий рост в регионах со значительной долей отраслей ВПК, это почти все регионы Поволжья, большинство регионов Центра, регионы Урала со специализацией на обрабатывающей промышленности, Новосибирская и Омская области в Сибири (рис. 4). Более медленный рост зарплаты в Тюменской области и её автономных округах, в некоторых регионах Дальнего Востока и в Москве может отчасти объясняться эффектом высокой базы (более высокого уровня зарплаты в предыдущий период).

Реальные доходы населения за три квартала 2023 г. увеличились на 4,4% к тому же периоду 2022 г., но следует учитывать проблемы достоверности региональной статистики доходов, особенно в республиках Северного Кавказа. На динамику доходов меньше влияла структура экономики, далеко не во всех регионах с высокой долей отраслей ВПК доходы

населения росли быстрее (рис 4). В Поволжье таковых большинство, в Центре — менее половины, на Урале это Курганская и Свердловская области, в Сибири — Новосибирская и Омская. Самый высокий рост реальных доходов, отмеченный в Ямало-Ненецком АО и Тюменской области (на 9–12%), объяснить сложно, поскольку в них медленней росли зарплаты в организациях. Сопоставление динамики заработной платы и реальных доходов показывает существенные расхождения, обусловленные проблемами измерения доходов населения на уровне регионов.

По данным Росстата практически невозможно оценить влияние на доходы населения регионов в 2023 г. возросших выплат пособий на детей и тем более — высоких зарплат контрактников и мобилизованных. Предположения о том, что эти выплаты помогли «подтянуть» вверх доходы населения менее развитых регионов, пока не подтверждаются статистикой — явной тенденции нет.

Проще ответить на вопрос, удалось ли преодолеть кризисный спад доходов населения, который составил –1,5% в 2022 г.? В целом по стране спад был преодолён, но в регионах динамика разная, если измерять её нарастающим итогом (три квартала 2023 г. к трем кварталам 2021 г.). Расчёты по данным Росстата показывают, что не восстановились до уровня 2021 г. доходы населения 18 регионов, в том числе большинства регионов Северо-Запада (кроме Санкт-Петербурга, Ленинградской и Новгородской областей), Калужской, Костромской и Ивановской областей в Центре, Камчатского края, Амурской и Магаданской областей на Дальнем Востоке. Максимальным ростом реальных доходов населения за два года отличались нефтегазодобывающая Тюменская область и её автономные округа (11–12%), Чукотский АО (12%), республики Татарстан (10%) и Якутия (8%). На их фоне двухлетняя динамика реальных доходов в регионах с высокой долей отраслей ВПК выглядит не столь впечатляющей из-за существенного спада в кризисном 2022 г. Более быстрым восстановительным ростом отличались только Челябинская, Свердловская, Тульская, Нижегородская, Новосибирская области и республика Чувашия (5–8%) благодаря опережающей динамике в 2023 г.

Состояние консолидированных бюджетов регионов за январь–октябрь 2023 г. было весьма устойчивым, номинальные доходы выросли на 11% (расчёты сделаны без «новых территорий»), быстрее всего росли поступления налога на прибыль (табл.). Самый значительный рост доходов имели Ленинградская область, Краснодарский край и Ханты-Мансийский АО (на 26–29%), в основном благодаря поступлениям налога на прибыль. В Севастополе рост доходов на 26% обусловлен увеличением почти на четверть межбюджетных трансфертов, т.е. безвозмездной помощи. Снижение доходов бюджетов произошло только в 8 регионах, наиболее значительное — в Ненецком АО (–23%), республике Хакасия (–17%) и Кемеровской области (–13%) вследствие меньших поступлений налога на прибыль по сравнению с рекордным 2022 г. (эффект базы), а также в республиках Мордовия (–17%) и Ингушетия (–14%) из-за сокращения трансфертов.

Наиболее заметная тенденция января–октября 2023 г. — уменьшение межбюджетных трансфертов регионам на 4% из-за переориентации значительной части трансфертов на «новые территории». Оно затронуло более половины субъектов РФ с разным уровнем бюджетной обеспеченности. Для сравнения: в 2022 г. межбюджетные трансферты увеличились на 7%.

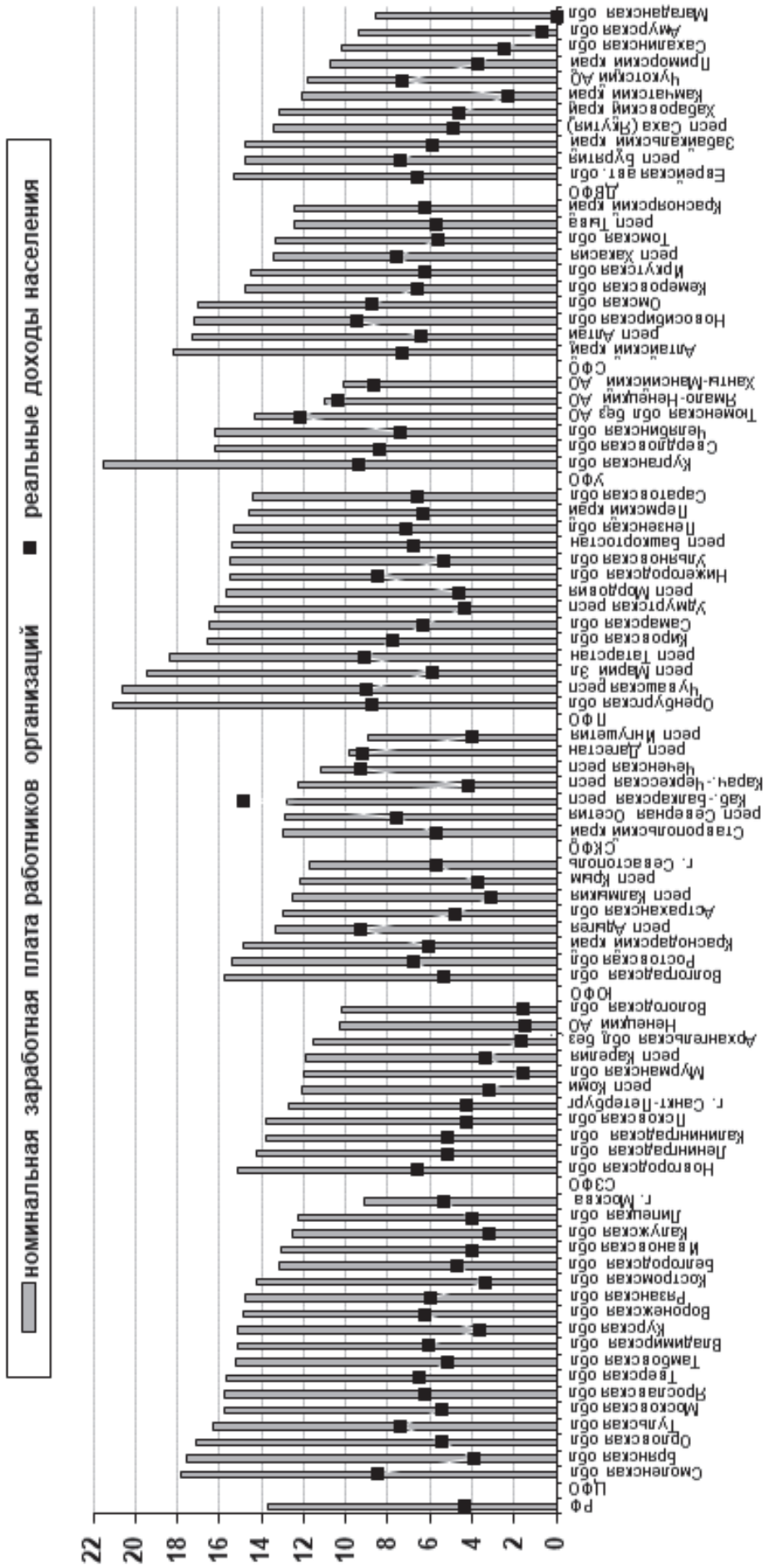


Рис. 4. Динамика номинальной заработной платы (январь–октябрь 2023 г. в % к тому же периоду 2022 г.) и реальных доходов населения (январь–сентябрь 2023 г. в % к тому же периоду 2022 г.)

Источник: данные Росстата.

Таблица
Динамика доходов и расходов консолидированных бюджетов регионов в январе–октябре 2023 г. (в % к тому же периоду 2022 г.; без «новых территорий»)

Доходы всего	11	Расходы всего	11
Налог на прибыль	21	Национальная экономика	11
НДФЛ	12	ЖКХ	24
Налог на имущество	17	Образование	12
Налоги на совокупный доход	12	Здравоохранение	2
Межбюджетные трансферты	-4	Социальная политика	5

Источник: рассчитано автором по данным «Электронного бюджета»

Расходы консолидированных бюджетов росли теми же темпами, что и доходы, самым значительным был рост расходов на ЖКХ (см. табл.). В них треть составляют расходы на благоустройство, финансирование этих расходов в рамках нацпроекта выросло на 14%. Выросли и расходы на дорожное хозяйство (на 11%), которые составляют почти половину всех расходов бюджетов регионов на национальную экономику. По сравнению с 2022 г., приоритеты развития дорожной и жилищно-коммунальной инфраструктуры не изменились. В социальных расходах быстрее всего росли расходы на образование (12%), что связано с программой строительства и ремонта школ. Замедлился рост расходов на социальную политику (5%) и минимален рост расходов на здравоохранение (2%), в трети регионов они сократились. Таким образом, социальные расходы стали менее приоритетными.

Суммарные расходы сократили только 10 регионов, в основном из-за снижения налоговых доходов или трансфертов. Заметно снизились расходы в республиках Карачаево-Черкесия, Ингушетия, Дагестан, Тыва (на 5–10%) из-за сокращения трансфертов. Снижение расходов в Тюменской области и Ненецком АО (5–6%) было обусловлено сокращением налоговых доходов, для этих регионов характерна волатильность доходов и расходов из-за сильной зависимости от нефтяных доходов.

Устойчивость бюджетов регионов зависит от баланса доходов и расходов. За 10 месяцев 2023 г. дефицит бюджета имели 13 регионов, наиболее значительный — республика Хакасия (11%), Еврейская автономная область (9%), Архангельская область (8%) и Ненецкий АО (5%). По сравнению с итогами 2022 г., когда дефицит имели более половины регионов, это немного. Но к концу 2023 г. регионов с дефицитом бюджета будет существенно больше, поскольку значительная доля расходов приходится на декабрь, когда оплачиваются госконтракты.

Кроме того, устойчивость бюджетов зависит от долговой нагрузки, а объём госдолга регионов с начала 2023 г. до 1 декабря увеличился более чем на 430 млрд руб., в том числе бюджетных кредитов — почти на 600 млрд руб. (рис. 5). Рост объёмов выделяемых Минфином бюджетных кредитов, ускорившийся с 2022 г., выполнял несколько функций. Во-первых, это замещение дорогих кредитов банков почти бесплатными бюджетными (ставка — 0,1% годовых) для снижения расходов регионов на обслуживание кредитов банков в условиях высоких ставок. Во-вторых, это ещё и некоторая оптимизация расходов федерального бюджета в 2023 г. путём частичного замещения безвозмездной помощи регионам, объём которой сократился (без «новых территорий»), бюджетными кредитами, а их потом нужно будет возвращать. В-третьих, условия выделения бюджетных кредитов, которые определяет Минфин, позволяют ему более жёстко контролировать расходы бюджетов регионов.

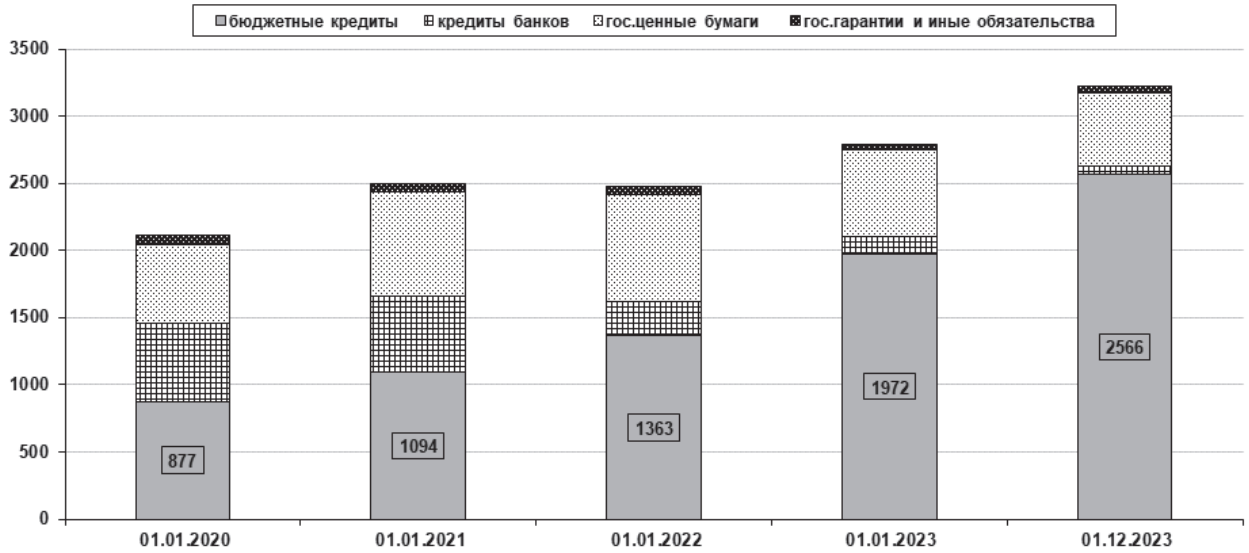


Рис. 5. Объём (млрд руб.) и структура (%) государственного долга субъектов РФ
Источник: рассчитано автором по данным Минфина РФ.

Выводы

Сектора российской экономики имели разные траектории в ходе кризиса и на стадии выхода из него; ещё сильнее сказывались региональные различия. На динамику влияли разные факторы.

В промышленности — прежде всего специализация, она обусловила и опережающий рост (регионы ВПК, особенно в Центре и Поволжье), и сильный спад (регионы автомобильной промышленности) или отрицательную динамику в регионах с высокой долей экспортной продукции, а таких регионов — почти треть.

В строительстве и инвестициях рост ускорился по сравнению с предыдущим годом, важную роль сыграл бюджетный импульс. Во многом схожи и территориальные приоритеты: максимальные темпы роста на Дальнем Востоке, повышенные (в Татарстане, в Москве) обусловлены крупными инфраструктурными проектами, в отдельных регионах юга — близостью к зоне СВО.

На жилищное строительство сильнее всего влияли институциональные факторы. После бума 2022 г. ввод жилья существенно сократился в двух крупнейших агломерациях с наибольшими объёмами жилищного строительства, а на Дальнем Востоке значительно вырос, как и в части регионов Сибири, Урала и Поволжья с городами-миллионниками.

В секторе услуг также прослеживаются разные факторы и динамика. Спад розничной торговли ещё не преодолен в целом по стране и особенно в агломерациях федеральных городов, где были шире представлены ушедшие из России глобальные торговые сети и продажи автомобилей иностранных компаний. В общественном питании не было спада, а рост в 2023 г. оказался сильным, особенно в крупнейших агломерациях, в регионах с городами-миллионниками, в части туристических, но более всего — вблизи зоны СВО.

Таким образом, посткризисная динамика не синхронна ни по секторам экономики, ни по географической проекции её роста или восстановления.

На рынках труда растёт дефицит рабочей силы, особенно квалифицированных рабочих в регионах со специализацией на обрабатывающей промышленности (Центр, Поволжье, Урал). Там уровень безработицы опустился до сверхнизких значений. Он сократился и в республиках Северного Кавказа и Тыве с самыми высокими показателями безработицы. Однако вряд ли можно рассматривать эти республики как источник пополнения рынка труда квалифицированными рабочими. Дефицит рабочей силы на рынках

труда демографически постаревших индустриальных регионов будет в ближайшие годы нарастать.

На динамику заработной платы влияет фактор специализации экономики, в 2023 г. она быстрее росла в регионах Поволжья, Центра и Урала со значительной долей отраслей ВПК. При этом сопоставление динамики заработной платы в организациях и динамики реальных доходов населения в 2023 г. показало невысокую связь между ними в немалом числе регионов.

За двухлетний период не восстановились доходы населения в большинстве регионов Северо-Запада, где основные отрасли специализации сильнее пострадали от санкций. Самую лучшую двухлетнюю динамику доходов имели Тюменская область и её автономные округа, Чукотский АО и республика Татарстан, что сложно объяснить. На их фоне двухлетняя динамика реальных доходов населения в регионах с высокой долей отраслей ВПК выглядит не столь впечатляющей из-за спада в 2022 г.

Самый общий вывод касается состояния консолидированных бюджетов регионов — оно достаточно устойчиво, что подтвердил анализ доходов, расходов, дефицита и долга. Медленнее росли расходы на здравоохранение и на социальную политику. Это позволило наращивать инфраструктурные инвестиции, но в то же время такая ситуация создаёт риски для развития человеческого капитала в регионах.

ЛИТЕРАТУРА/ REFERENCES

Бюллетень «Комментарии о Государстве и Бизнесе» (2022). № 411 [Bulletin “Comments on the State and Business”]. «Где в России жить хорошо? Индекс регионального социально-экономического стресса (ИРСЭС) и реальных доходов населения в 2021 г.». Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». 23.02.2022. https://dcenter.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/560027143.pdf (дата обращения: 08.01.2024).

Бюллетень «Комментарии о Государстве и Бизнесе» (2022). № 415 [Bulletin “Comments on the State and Business”]. «Бюджетный профицит в регионах». Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». 23.02.2022. https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/568023158.pdf (дата обращения: 08.01.2024).

Гурвич Е.Т., Краснопеева Н.А. (2024)/ Формирование структуры расходов региональных бюджетов [*Gurvich E.T., Krasnopeeva N.A.* Determinants of public spending composition in the Russian regions]// *Вопросы экономики.* №1. С 5–32. https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-1-5-32

Зубаревич Н.В. (2021). Влияние пандемии на социально-экономическое развитие и бюджеты регионов [*Zubarevich N.V.* (2021). The impact of the pandemic on socio-economic development and regional budgets] // *Вопросы теоретической экономики.* № 1. С. 48–60. DOI: 10.24411/2587-7666-2021-10104.

Зубаревич Н.В., Землянский Д.Ю. (2023). Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации в 2022 году: основные тенденции [*Zubarevich N.V., Zemlyansky D.Yu.* (2023). Consolidated budgets of the constituent entities of the Russian Federation in 2022: main trends] // *Экономическое развитие России.* Т. 30. №3. С. 47–54.

Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г. (2020). Регионы России в острой фазе коронавирусного кризиса: отличия от предыдущих экономических кризисов 2000-х [*Zubarevich N.V., Safronov S.G.* (2020). Regions of Russia in the acute phase of the coronavirus crisis: differences from previous economic crises of the 2000s] // *Региональные исследования*. № 2 (68). С. 4–17. DOI: 10.5922/1994-5280-2020-2-1.

Зубаревич Н.В., Сафронов С.Г. (2023). Налогово-бюджетная дифференциация регионов России: масштабы и динамика [*Zubarevich N.V., Safronov S.G.* (2023). Fiscal differentiation of Russian regions: scale and dynamics] // *Региональные исследования.* №1 (79). С. 31–41. DOI: 10.5922/1994-5280-2023-1-3.

Кузнецова О.В. (2020). Уязвимость структуры региональных экономик в кризисных условиях [*Kuznetsova O.V.* (2020). Vulnerability of the structure of regional economies in crisis conditions] // *Федерализм.* № 2. С. 20–38. DOI: 10.21686/2073-1051-2020-2-20-38.

Мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения (2019). [Monitoring the socio-economic situation and well-being of the population]. — М.: РАНХиГС, Институт социального анализа и прогнозирования (ИНСАП) (рассылается по подписке). Последняя открытая публикация: *https://www.ranepa.ru/images/News/2019-04/08-04-2019-monitoring.pdf* (дата обращения: 08.01.2024).

Региональная экономика: комментарии ГУ (2023). № 22. [Regional economics: GU comments]. Официальный сайт Банка России. https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46309/report_01092023.pdf (дата обращения: 08.01.2024).

Региональная экономика: комментарии ГУ (2023). № 24). [Regional economics: GU comments]. Официальный сайт Банка России. https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46644/report_01122023.pdf (дата обращения: 08.01.2024).

Зубаревич Наталья Васильевна
nzubarevich@gmail.com
Natalia Zubarevich
Doctor of sciences (Geography), Professor, Moscow Lomonosov State University
nzubarevich@gmail.com

REGIONS OF RUSSIA AT THE END OF 2023: HAVE THEY MANAGED TO OVERCOME THE CRISIS RECESSION?

Abstract. Sectors of the Russian economy had different trajectories during the crisis and at the stage of recovery from it, especially in the regional dimension, the dynamics were influenced by different factors. The specialization of industry led to the accelerated growth of the military-industrial complex regions, a strong decline in the automotive industry regions or negative dynamics in regions with a high share of export products; a quarter of the regions did not overcome the decline. Fiscal impulse played an important role in construction and investment, growth accelerated compared to 2022, Far East regions with big infrastructure projects are leading. Institutional factors influenced housing construction dynamics the most, housing construction in the two largest agglomerations began to decline. The decline in retail trade has not been overcome throughout the country, especially in the agglomerations of federal cities. In public catering, growth was faster in the largest agglomerations, in regions with cities with a population of over a million and near SVO zone. The dynamics of recovery are not synchronous either by economic sector or by geographic projection. The unemployment rate in manufacturing regions is ultra-low. The dynamics of wages is influenced by the factor of economic specialization; in 2023, it grew faster in regions with a significant share of military-industrial complex sectors. Over the two-year period, household incomes did not recover in most regions of the North-West, where the main industries were hit harder by the sanctions. The state of the consolidated budgets of the regions is quite stable, but in social sectors expenditures grew more slowly.

Keywords*: regions of Russia, industry, construction, investment, service sector, labor market, population income, regional budgets.*
JEL: R10, R11, R13, R50.

А.А. Мальцев
д.э.н., профессор, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики УрО РАН (Екатеринбург)

ОЦЕНКА ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ[1]

Аннотация. Нарастание глобализационных процессов, ускорившее фрагментацию цепочек производственного взаимодействия в мировой экономике, актуализировало задачу уточнения вклада каждого их звена в конечный результат. С уплотнением внешнеэкономического взаимодействия открылись новые возможности включения в международное разделение труда для всё большего количества стран и компаний. Обратной стороной этого процесса является увеличение рисков – угроз разрыва или нарушения взаимосвязей в глобальных цепочках создания стоимости. Это актуализировало задачу конкретизации реальных объёмов экспортно-импортного оборота, очищенного от элементов повторного счёта. В начале 2010-х гг. практически одновременно «увидели свет» три базовых концепции декомпозиции экспорта в категориях добавленной стоимости, подготовленные по линии ЮНКТАД, ОЭСР и ЕС. Проведение системно-функционального анализа предложенных подходов позволило определить ряд остававшихся нерешёнными вопросов, в частности, «выпадание» нематериальных активов из учёта в процессе изготовления и движения товаров по глобальной цепочке, а также проблемы с фиксацией реэкспорта (реимпорта) в обороте в категориях добавленной стоимости. Данные аспекты получили должное освещение в зарубежной и отечественной экономической литературе. Однако последние разработки иностранных специалистов по методологии разложения экспорта на внутреннюю и внешнюю составляющую чистой продукции и повторный счёт в отечественный научный оборот пока вводятся с некоторым запаздыванием. В этой связи в статье поставлена задача провести сравнительный анализ основных новых результатов, сделав акцент на методиках А. Нагенгаста — Р. Стехрера (2014 г.) и А. Борина — М. Манчини (2019 г.). Главное внимание при этом концентрировалось на выявлении прорывных методических «приращений». Выявлено, что новые результаты востребованы не только в контексте макроэкономического анализа трансформационных процессов в мировой экономике, но и во всё большей степени для корректировки внешнеторговой политики и разработки способов купирования рисков ухудшения двусторонних внешнеторговых отношений.

Ключевые слова: *глобальные цепочки стоимости, добавленная стоимость, международная торговля, повторный счёт, промежуточная продукция, экспорт.*

JEL: F12, F14, F23

УДК: 339.9

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_48_64

© А.А. Мальцев, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Мальцев А.А.* Оценка добавленной стоимости во внешней торговле: современные подходы // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 48–6. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_48_64.

FOR CITATION: *: A. Maltsev.* Assessment of Value Added in Foreign Trade: Modern Approaches // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 48–64. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_48_64.

[1] Исследование выполнено в соответствии с государственным заданием Института экономики УрО РАН на 2021–2023 гг.

Введение

За последние десятилетия в научный оборот введено множество научных понятий, отражающих нарастающую в условиях глобализации 1990–2000-х гг. фрагментацию производства. Глобальные цепочки поставок (global supply chains, GSCs) [*USITC*, 2011], глобальные производственные цепочки (global production chains, GPCs) [*APEC*, 2012], глобальные цепочки создания стоимости (global value chains, GVCs) [*Gereffi*, 2011] стали всё активнее вытеснять «товарные» / «стоимостные» / «производственные цепочки» из дискурсов, описывающих мировые экономические практики. Из авторских определений глобальных цепочек создания стоимости выделим формулировку лауреата Нобелевской премии 2001 г. М. Спенса (Michael Spence) из его предисловия к докладу ВТО от 2019 г. «Развитие глобальных цепочек создания стоимости». Американский экономист под GVC понимал «комплексную сетевую структуру (complex network structure) потоков товаров, услуг, капиталов и технологий, пересекающих национальные границы [*WTO*, 2019. P. V]. Созвучное определение дал испанский экономист, профессор Гарвардского университета П. Антрас (Pol Antràs) в аналитическом материале (background paper), подготовленном к выходу очередного доклада Всемирного банка о развитии мировой экономики в 2020 г. «Торговля для развития в век глобальных цепочек стоимости» [*World Bank*, 2020]. В его определении под GVC понимается «совокупность стадий производства товара или услуги, предназначенных для реализации, когда на каждой стадии создаётся новая добавленная стоимость (value added, VA) и, как минимум, две стадии находятся в разных странах. Фирма становится участником GVC, если задействована хотя бы в одной из стадий цепочки» [*Antràs*, 2020. P. 5].

Изначально зарождение большинства GVCs[1] происходило в развитых странах, шло «снизу», постепенно выходя за национальные границы [*Сидорова*, 2018. С. 71]. Процесс фактически представлял собой результирующую «миллионов решений бизнеса в отношении поиска источников поставок, места размещения производства и сбыта продукции…», которые «определяют направления и объёмы глобальных потоков товаров, услуг, финансов, рабочей силы и информации» [*Кондратьев, Попов, Кедрова*, 2020. С. 68]. Однако со временем ГЦС перестали быть монополией развитых стран. По достижении инвестиционной «зрелости» к их выстраиванию приступили развивающиеся страны. «С позиции национальной экономики это означает не только большее число конкурентов за место в цепочке, но и также большее число потенциальных партнёров (покупателей и поставщиков) при создании собственной цепочки создания стоимости» [*Симачев и др.*, 2020. С. 9]. Именно дробление производственного процесса в рамках международных компаний, когда детали и компоненты многократно пересекают границы, стало главной движущей силой, предопределившей опережающие темпы роста мировой торговли по сравнению с глобальным ВВП (табл. 1) до мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. При этом развивающимся странам открылись возможности интегрироваться в мировую экономику с помощью специализации на некоторых относительно простых видах продукции, где их сравнительные преимущества оказываются выше при одновременном ускорении индустриализации собственных экономик и встраиванием в ГЦС.

[1] В российской экономической литературе можно встретить различные сокращения определений глобальных цепочек (создания/добавленной) стоимости — ГЦС [*Кондратьев*, 2015], ГЦСС [*Клочко, Григорова*, 2020], ГЦДС [*Гудкова, Сухорукова*, 2022].

Таблица 1

Сравнительная динамика среднегодовых темпов прироста мирового ВВП и международной торговли в 1990–2021 гг., %

Период	Мировой ВВП	Мировой экспорт	
		товаров*	услуг**
1990–2000, в среднем	2,0	7,0	6,0
2000–2005, в среднем	2,5	4,5	10,0
2005–2010, в среднем	2,0	3,5	8,0
2011	2,5	5,5	11,0
2012	2,3	2,5	2,0
2013	2,4	2,7	5,0
2014	3,0	2,6	5,0
2015	3,0	2,2	–6,0
2016	2,7	1,4	0,0
2017	3,3	4,9	8,0
2018	3,2	3,2	8,0
2019	2,5	0,4	–3,0
2020	–3,4	–4,9	–18,0
2021	5,8	8,9	17,0
2010–2021, в среднем	2,6	2,5	4,0

* Merchandise exports.

** Commercial services. По терминологии ВТО к категории коммерческих относятся четыре вида услуг: goods related services, transport, travel, other commercial services.

Источники: составлено автором по данным сборников "International trade statistics" за 2001 г. (P. 19). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/stats2001_e.pdf; 2006 г. (Pp. 15, 16). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its2006_e.pdf; 2011 г. (Pp. 19, 20). https://www.wto.org/ENGLISH/res_e/statis_e/its2011_e/its2011_e.pdf; 2013 г. (P. 19). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its2013_e.pdf; 2015 г. (P. 40). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm; а также "World trade statistical review" за 2017 г. (Pp. 98, 99). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf; 2019 г. (P. 97). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm; 2021 г. (Pp. 21, 22, 54, 55). https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021chapter03_e.pdf; https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021chapter05_e.pdf; 2022 г. (Pp. 22, 54, 55). https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2022_e.htm

Рост мирового ВВП в принципе можно представить как изменение суммы добавленной стоимости, целиком создаваемой и полностью потребляемой (не пересекая национальных границ) в данной стране (purely domestic value added, DVA); добавленной стоимости, создаваемой в каналах традиционной международной торговли (вывоз–ввоз для конечного потребления) и создаваемой в рамках простых[2] и сложных

[2] В простых ГЦС созданная в стране-экспортёре DVA только один раз пересекает национальную границу в стоимости промежуточной продукции для использования в производстве (т.е. получается для создания новой добавленной стоимости) и последующего конечного потребления в стране-импортере.

ГЦС[3]. К рубежу 2010–2020-х гг. ГЦС стали не просто феноменом, а «доминантой мировой экономики» (a dominant feature of today's global economy) [*OECD*, 2013]. Как свидетельствуют данные компании McKinsey, в общей сложности на ГЦС в современных условиях приходится 69% мирового ВВП, 68% суммарной глобальной занятости [*Lund et al.,* 2019. P. 67] и 47% международной торговли на 2015 г. [*Antràs*, 2020. P. 7] с пиком в 52% в 2008 г. [*World Bank*, 2020. Pp. XI, 2].

Базовые схемы структурирования мировой торговли в категориях добавленной стоимости

Важность феномена ГЦС побудила исследователей к разработке методологии статистического анализа глобального производства и международной торговли в категориях добавленной стоимости с выделением вклада каждого звена в сводном итоге. Статистическая система, основанная на валовом учете экспортно-импортных потоков, не позволяла прояснить, в какой степени иностранные производители, двигаясь по цепочке наращивания добавленной стоимости, связаны с конечным потребителем в ГЦС. Как тонко заметили эксперты Всемирного банка, «только во времена Давида Рикардо 100% экспорта составляла внутренняя добавленная стоимость… тогда как сегодня практически всегда в его объём входит иностранная добавленная стоимость» [*World Bank*, 2017. P. 67]. Торговый оборот в рамках GVC характеризует неоднократное число пересечений национальных границ, что в традиционной статистике генерирует значительный объём повторного счёта (double counting, DC). Например, по данным ЮНКТАД, в 2010 г. в стоимости мирового экспорта соотношение чистой продукции и повторного счёта равнялось ¾ к ¼ [*UNCTAD*, 2013. P. 4].

Первым, кто предложил метод более глубокой трансграничной фрагментации производственных процессов, стал Александр Йетс (Alexander Yeats). В 1998 г. будущий главный экономист Всемирного банка разграничил международные потоки промышленной продукции, выделив торговлю готовыми изделиями и оборот компонентов и узлов. В ранее действовавшей стандартной международной торговой классификации (Standard International Trade Classification / SITC, Revision I), одобренной ЮНКТАД, такое разделение представлялось технически неосуществимым. Вторая версия SITC предоставила возможность сгруппировать товарные позиции, названия которых содержали термин «части, узлы…». Согласно проведённым расчётам, в 1995 г. доля таких промежуточных входных ресурсов в экспорте стран ОЭСР машин, оборудования и транспортных средств равнялась 30% против 26,1% в 1978 г. А. Йетс отдельно подчёркивал, что реальный объём межстранового обмена комплектующими значительно выше, так как SITC, Revision II не позволяла выделить компоненты и другие составляющие во внешнеторговом обороте химическими изделиями и другой обработанной продукцией [*Yeats*, 1998]. В ходе последующих корректировок SITC классификация А. Йетса последовательно уточнялась.

В том же 1998 г. для обозначения процесса наращивания добавленной стоимости в международной торговле Д. Хаммелс, Д. Рапопорт и К.-М. Йи предложили термин «вертикальная специализация» (vertical specialization, VS) для учёта импортной составляющей в экспортируемой продукции [*Hummels, Rapoport, Yi,* 1998]. При этом предполагалось, что страна может участвовать в вертикальной специализации двояко: 1) используя импортные комплектующие (intermediate inputs) для производства экспортной продукции;

[3] В сложных ГЦС внутренняя добавленная стоимость в экспортируемой промежуточной продукции одной страны пересекает национальные границы минимум два раза или более с возможными вариантами реэкспорта продуктов переработки из страны-импортёра: а) в третьи страны или б) возвращения в страну, находящуюся в «основании» цепочки [*Wang, Wei, Yu, Zhu*, 2017. P. 21].

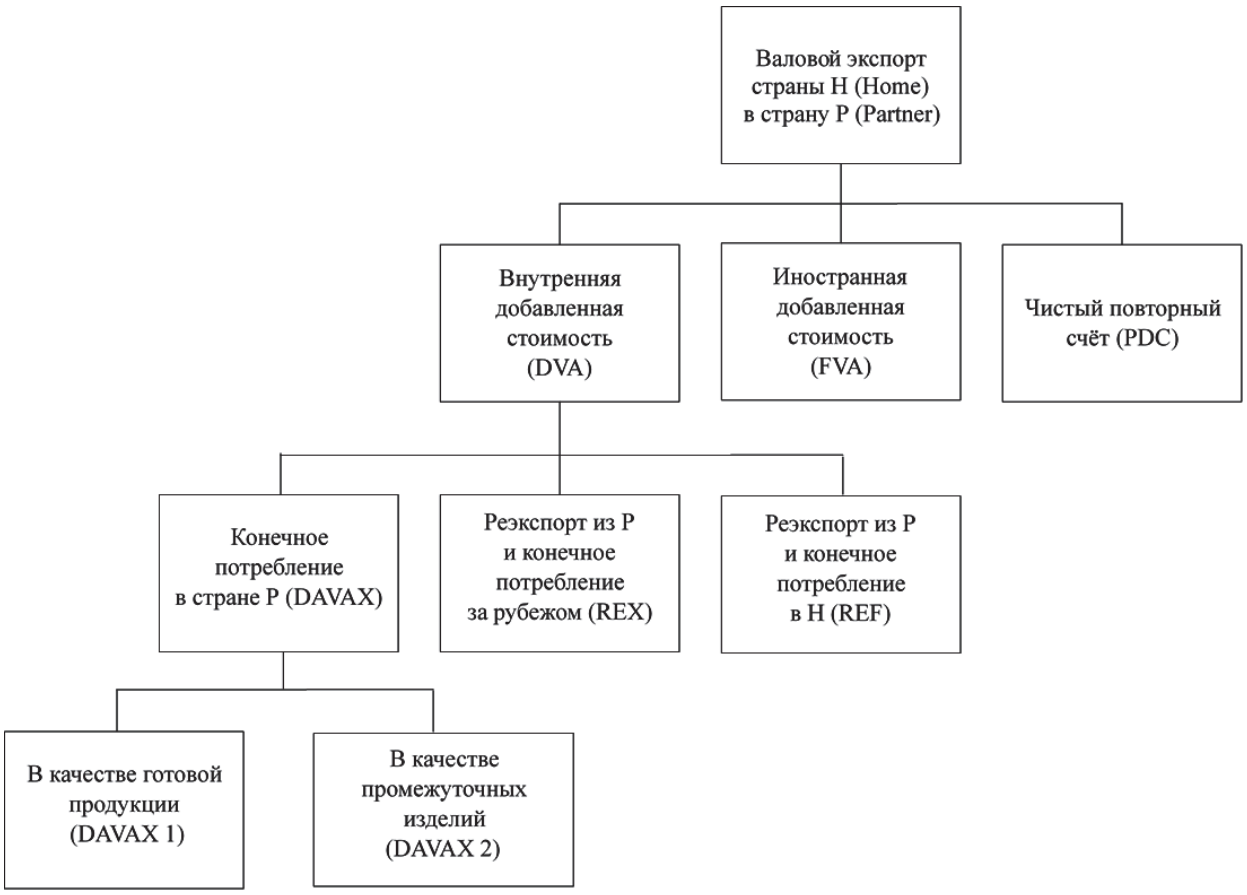
2) экспортируя промежуточную продукцию (intermediate goods) для производства товаров с последующим экспортом в третьи страны. По проведённым авторами расчётам, в 1990 г. для 10 стран ОЭСР и четырёх государств за периметром ОЭСР доля иностранной составляющей в их суммарном экспорте составила 21%, увеличившись на 30% за 1970–1990 гг. [*Hummels, Ishii, Yi,* 2001]. Однако схема вертикальной специализации предполагала соблюдение двух непременных условий: 1) импортные комплектующие равно (в одинаковой пропорции) используются при изготовлении продукции для внутреннего и экспортных рынков; 2) встречная торговля промежуточными товарами исключена (допускается экспорт промежуточных товаров с последующим реэкспортом в третьи страны). Практика показала, что в реальной жизни эти условия выдержать крайне сложно, особенно в условиях нараставшей фрагментации производства.

Новые возможности для оценки добавленной стоимости в экспорте и импорте открылись по завершении в 2000-е гг. целой серии исследований по формированию сопоставимых по структуре и наполнению страновых межотраслевых балансов, сводимых в межотраслевой баланс мировой экономики (world input-output table, WIOT). Стандартная таможенная статистика фиксировала, где трансакционные товары (услуги) произведены и куда отгружаются, но не поясняла, какие страны приняли участие в их создании, и не раскрывала конечное предназначение перемещаемых через границу товаров (услуг), т. е. для конечного потребления в стране ввоза или переработки с приращением VA и последующего реэкспорта. Из работ, в которых специалистам удалось состыковать таможенную статистику с таблицами WIOT, наибольшее распространение получили разработка ОЭСР Trade in Value Added (TiVA), проект ЕС World Input-Output Database (WIOD) и база данных ЮНКТАД (UNCTAD-Eora GVC).

Все три концепции появились практически одновременно. В разработку методологии разложения экспорта на компоненты, исключая повторный счёт, или «торговля в категориях добавленной стоимости» (схематично представленной на рис. 1), наряду с ОЭСР, одобренной также ВТО, решающий вклад внесла группа американских экономистов под руководством Р. Купмана [*Koopman, Powers, Wang, Wei,* 2010; *Koopman, Wang, Wei,* 2012a, b] — на тот момент директора департамента экономики Комиссии по международной торговле США (U. S. International Trade Commission). 16 января 2013 г. в Женеве состоялась презентация первой версии TiVA-2013 в выборке 18 секторов экономики 40 стран (34 государства ОЭСР, «пятерка» БРИКС и Индонезия) и отдельного агрегатора «прочие страны» (rest of the world, RoW) [*OECD*, 2013]. Статистической основой для расчёта TiVA-показателей (как, впрочем, и всех последующих версий TiVA Database) выступили национальные данные матричных таблиц «затраты — выпуск», которые сводит ОЭСР (OECD's Inter-Country Input-Output, ICIO). Изначально оговаривалось, что ввиду «нестыкуемости» (inconsistencies) в целом ряде случаев национальных статданных по двусторонней торговле, полученные результаты считаются оценками (estimates), что и объясняло выбор в качестве основного «прогнозного» метода исследования (a now-casting approach to generate indicators) [*Schreyer,* 2013. Pp. 4, 8], оставшегося в силе и в последующем[4].

Первую редакцию WIOD, подготовленную в рамках 7-й рамочной программы Евросоюза по развитию научных исследований и технологий (2007–2013 гг.), разработчики (проект возглавляли специалисты университета Гронинген) представили в апреле 2012 г. Исследование охватывало период 1995–2009 гг., за который в разрезе 27 стран ЕС и 13 других крупных экономик произведено структурирование поставок и использования 59 важнейших видов продукции/услуг 35 отраслей экономики [*Timmer*, 2012]. Концептуально конструкция WIOD в последующем не изменилась.

[4] World trade statistical review 2020. — Geneva: World Trade Organization, 2020. P. 72.



DVA = Domestic value added
FVA = Foreign value added
PDC = Pure double counting (когда VA пересекает одну и ту же границу два или более раз)
DAVAX = Directly absorbed by Partner (importer)
REX = Re-exported by Partner and eventually absorbed abroad
REF = Re-exported by Partner and eventually absorbed by H (exporter) (Reflection)

Рис. 1. Базовая схема структурирования экспорта в категориях добавленной стоимости в методологии Р. Купмана

Источник: WTO. Global value chain development report 2021. Beyond production. — Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 3.

База данных UNCTAD-Eora GVC [*UNCTAD–Eora*] «увидела свет» в процессе подготовки доклада ЮНКТАД-2013 «Глобальные цепочки стоимости: инвестиции и торговля для развития» [*UNCTAD,* 2013]. На 2019 г. проект Eora оказался самым ёмким, захватывая период 1990–2015 гг. (TiVA — 2005–2015 гг., WIOD — 2000–2014 гг.), 189 стран (64 и 43, соответственно) и от 26 до 500 отраслей экономики в зависимости от страны (TiVA — 34, WIOD — 56) [*Casella, Bolwijn, Moran, Kanemoto*, 2019. P. 117]. Динамические ряды в рассмотренных проектах публикуются с существенным — до пяти (в WIOD — до двух) лет — временным лагом [*Сидорова*, 2018. С. 72–73], легко объяснимым сложностями декомпозиции глобальных цепочек добавленных стоимостей на всю их глубину. Понятны вызываемые этим обстоятельством проблемы оперативной оценки изменений в ГЦС. Однако именно этот методический подход позволяет раскрыть связи всех участников цепочки с конечным потребителем и прояснить, где реально сконцентрированы источники создания добавленной стоимости: заработная плата и прибыль.

В принципе содержательная часть всех трёх концепций, их особенности и отличия достаточно подробно разобраны в зарубежной [*De Backer, Miroudot*, 2013; *Los, Timmer, de*

Vries, 2016; *Antràs, de Gortari,* 2017] и отечественной литературе [*Варнавский*, 2018, 2019; *Кондратьев*, 2019; *Мальцев*, 2022]. При этом специалисты не скрывают сохранение целого ряда нерешённых методических вопросов, которые требуют своего практического решения. Например, база данных торговли в категориях добавленной стоимости не фиксирует торговлю нематериальными активами, тогда как их доля (⅓) в среднем вдвое превышает вклад материального капитала (1/6), затрачиваемого в процессе изготовления и движения товара по цепочке GVC[5]. Поэтому экспортёры нематериальных услуг в рамках GVC постоянно сталкиваются с неполным учётом реального вклада собственников интеллектуальной собственности в национальный доход своей страны и международный торговый оборот. Так, крупнейший игрок на мировом рынке ИКТ-продукции — Apple в 2018 г. в своей годовой отчётности зафиксировал 153,5 млрд долл. зарубежных продаж, из которых 51,9 млрд долл. пришлись на китайский рынок. Однако по данным традиционной внешнеторговой статистики, требующей — в целях учёта — физического пересечения товаром национальной границы, Apple не вошла даже в топ-100 американских экспортёров. В базе данных ООН Comtrade Database за 2018 г. общий импорт Китая из США продукции товарного кода 847130 (лэптопы, компьютеры, другие переносные вычислительные устройства) равнялся 2,6 млн долл., а ввоз мобильных телефонов из США — всего 1,5 млн долл. [*WTO*, 2021. P. 48].

Безусловно, здесь могут сказываться привходящие факторы, побуждающие крупные компании к защите своей критической интеллектуальной собственности. По этой причине многие ведущие корпорации крайне неохотно соглашаются на передачу лицензий на её использование, предпочитая открывать за рубежом филиалы (subsidiaries). Филиалы, возможно, также должны будут платить лицензионное вознаграждение. Однако есть немало резонов, прежде всего налогового характера, чтобы сделать его максимально низким, увеличивая тем самым налогооблагаемую прибыль филиала, в стране нахождения которого ставки налога на прибыль, скорее всего, окажутся ниже. Именно то, что платежи за использование иностранной интеллектуальной собственности во внешнеторговой статистике отражаются более чем скромным образом, на взгляд экспертов, является одной из главных причин преуменьшения её роли во внешней торговле [*WTO*, 2021. P. XXIII].

Плюс накладываются технические ограничения, сопряжённые с использованием WIOT-таблиц. Первое связано с особенностями их «строительства» на основе агрегированных данных, вследствие чего итоговые результаты получаются достаточно общими, не раскрывающими многие значительные детали деятельности ГЦС. Так, можно проследить изначальное происхождение готовых металлических изделий в производстве моторных транспортных средств, но разложить на составляющие страны, участвовавшие в изготовлении таких комплектующих, как шины, автомобильные двигатели, стеклоочистители и пр., по материалам этих матриц невозможно. Второе ограничение в работе с WIOD-данными объясняется вынужденной необходимостью допускать отсутствие встречных потоков промежуточной продукции. Дело в том, что эти экспортно-импортные обороты не улавливаются ни таможенной статистикой, ни национальными межотраслевыми балансами [*Antràs*, 2020. P. 8].

Отметим, что при всех сохраняющихся сложностях работа по углублению методологии декомпозиции двусторонних экспортно-импортных потоков не останавливалась. Отталкиваясь от базовой схемы структурирования экспорта в категориях добавленной стоимости в методологии Р. Купмана, главное внимание исследователей концентрировалось на двух моментах: развитие методологии учёта составляющих повторного счёта во внешней торговле и структурирование экспортно-импортных потоков с целью разграничения а) страны происхождения VA; б) стран — прямых импортёров; в) стран назначения,

[5] Таким образом, на трудовые издержки в GVC остаётся примерно ½ создаваемой добавленной стоимости [*WTO*, 2021. P. 44].

получающих реэкспортируемые товары; г) стран — производителей финальной продукции; д) страны — импортёра финальной продукции. Причём оба подвопроса требовалось рассматривать в единстве.

Понятно, что, например, одна и та же частичка VA, созданная в данной стране, может пересекать ее границу один раз и более. Например, Р. Джонсон и Г. Ногуера [*Johnson, Noguera,* 2012] обратили внимание, что в 2004 г. торговый дефицит США в экспортно-импортном обороте с Японией, рассчитанный в категориях VA, на 33% превышал официальный итог, а в торговле с Китаем, напротив, оказался на 30–40% меньше. Другими словами, получила очередное подтверждение точка зрения экспертов [*Timmer, Los, Stehrer, de Vries,* 2013], убеждённых в том, что оценка двусторонних внешнеторговых итогов в категориях VA даёт более точное представление о том, каким странам внешняя торговля приносит больший доход и улучшает занятость. Фактически же получалось, что пересекающая границу конкретной страны более одного раза созданная здесь частичка VA в одном случае учитывалась в составе двустороннего внешнеторгового оборота, а в другой методологии — как повторный счёт. Как развести эти значения в учёте?

Развитие методологии декомпозиции двустороннего экспортно-импортного оборота: концепция А. Нагенгаста и Р. Стехрера

В 2014 г. А. Нагенгаст и Р. Стехрер [*Nagengast, Stehrer*, 2014] для решения данной задачи представили два способа структурирования создаваемой и перемещаемой через границу VA. Впервые предлагалось использовать метод № 1 по стране происхождения VA (the source-based approach) и метод № 2 по стране назначения, где происходит окончательное потребление VA (the sink-based approach). Алгоритм разбирался на примере трёх стран, а технические детали применения данной методологии для большего круга торговых партнёров сводились в приложениях.

Для иллюстрации разницы внешнеторговых балансов в товарообороте в валовом исчислении и в категориях VA выставлялись следующие условия. Первое: в стране A создана 1 ед. DVA, которая экспортируется в страну B в составе промежуточного продукта, где перерабатывается. Второе: страна B в ходе переработки добавляет 1 ед. «своей» DVA и в составе нового продукта экспортирует продукцию обратно в страну A. Третье: страна A использует ввезенную из страны B продукцию для изготовления конечного продукта, добавив к его стоимости еще 1 ед. DVA, и отправляет для финального потребления в страну C. Количественные результаты итоговых балансов внешней торговли в исчислении по двум методам сведены в табл. 2.

Таблица 2

Количественные итоги структурирования экспорта по методологии А. Нагенгаста и Р. Стехрера

Метод	Экспорт страны А в страну В				Экспорт страны А в страну С				Экспорт страны А, всего
	DVA	DDC	FVA	FDC*	DVA	DDC	FVA	FDC*	
№ 1	1	0	0	0	1	1	1	0	4
№ 2	0	1	0	0	2	0	1	0	4

*FDC — foreign double counting — иностранный повторный счёт в рассмотренных трансакциях, как видим, отсутствует.

Источник: составлено автором по: *Nagengast A.J., Stehrer R.* Collateral imbalances in intra-European trade? Accounting for the differences between gross and value-added trade balances // Discussion Papers from Deutsche Bundesbank. 2014. No 14.

В порядке уточнения внесём ряд пояснений. Во-первых, метод № 1 учитывает VA по первому пересечению границ страны, где её создали. Поэтому 1 ед. VA, созданная страной A, при экспорте в страну B будет сначала учтена как 1 ед. DVA (повторимся, в составе экспорта из A в страну B) и как повторный счёт данной страны (domestic double counting, DDC) при отгрузке конечного товара из A в страну C. Во-вторых, в методе № 2, где учёт идет по итоговому пересечению границы товаром (т. е. для конечного потребления), всё будет ровно наоборот. При экспорте из A в B 1 ед. VA, созданная страной A, будет считаться повторным счётом. После итоговой поставки готового изделия страной A для финального потребления в C 1 ед. VA, созданная страной B, в экспорте A учитывается как 1 ед. иностранной VA (foreign value added, FVA), к которой плюсуются 2 ед. DVA, созданные страной A (1 ед. на первом «шаге» — при поставке товара в B и 1 ед. на втором — после переработки промежуточного товара, полученного из B, для финального потребления в C). В-третьих, авторы методологии специально оговаривали, что понятия «потребление» (consumption) и «поглощение конечным спросом» (absorbtion in final demand) в работе трактуются взаимозаменяемо, захватывая все отражаемые в WIOD варианты расходов на конечное потребление: государства, домохозяйств, некоммерческих организаций, обслуживающих домохозяйства, а также инвестиции в основной капитал и приобретение предметов труда [*Nagengast, Stehrer*, 2014. P. 3].

Главные полученные А. Нагенгастом и Р. Стехрером выводы можно охарактеризовать следующим образом:

- предложенная методология развивала концепцию коллектива Р. Купмана [*Koopman, Wang, Wei,* 2014], в которой использовалась вариация метода №1 по стране происхождения VA, но с некоторыми ограничениями. Например, количество пересечений экспортируемой VA в расчёт не принималось. Однако важнее то, что оба новых метода (№1 и №2) основывались на учёте суммарных трансграничных товаропотоков, поэтому агрегированные итоги торговых балансов, рассчитанные по стране происхождения VA и по стране финального потребления добавленной стоимости, совпадают (см. крайнюю правую колонку табл. 1);
- выбор метода структурирования VA и DC, как поясняли А. Нагенгаст и Р. Стехрер, зависел от конкретной задачи, которую в результате предполагалось решать. Метод № 1 предлагался для изучения производственного взаимодействия стран / секторов экономики, метод № 2 — взаимосвязей производства и конечного потребления. В принципе можно признать, что целевым назначением методологии Нагенгаста — Стехрера является выявление дисбалансов двусторонней торговли и поиск путей их преодоления;
- А. Нагенгаст и Р. Стехрер, анализируя двустороннюю торговлю стран ЕС-27 периода 1995–2011 гг., доказали, что в глобальной экономике баланс двусторонней торговли является функцией спроса RoW. Например, немецким компаниям для удовлетворения конечного спроса фирм и розничных покупателей Китая в готовой продукции приходилось наращивать импорт комплектующих из Франции. Подсчитано, что в 1995 г. 3% суммарного расхождения балансов двустороннего внешнеторгового оборота в рамках ЕС (разница между классическим балансом в валовом исчислении и балансом в категориях VA) объяснялось спросом третьих стран за периметром ЕС, а в 2011 г. — уже 25% [*Nagengast, Stehrer*, 2014. P. 3];
- А. Нагенгаст и Р. Стехрер установили и второй важный фактор, вызывавший расхождение итогов внешнеторговых оборотов в валовом и VA-измерении. Им названа усилившаяся фрагментация производства. Расчёты, в частности, показали, что в период 1995–2011 гг. в среднем 32% расхождений торговых балансов двустороннего оборота в ЕС «по валу» и в категориях VA предопределила FVA, потребленная (consumed) в стране-партнёре по ЕС [*Nagengast, Stehrer*, 2014. P. 3];

- в части остальных компонентов VA стратегической задачи отделения собственно VA от элементов повторного счёта не ставилось. Вместо этого структурирование VA производилось разнесением её составляющих на блоки «внутренняя / иностранная составляющая экспорта» (domestic / foreign content of exports[6]). При этом А. Нагенгаст и Р. Стехрер при характеристике этих составляющих использовали термин VA, а не content [*Nagengast, Stehrer*, 2014. Pp. 5–6, 23–24], что могло приводить к неправильной трактовке полученных результатов, когда нечёткое разграничение понятий DVA, окончательно потребляемой в стране происхождения и в третьей стране, вело к переоценке «внутренней добавленной стоимости в экспорте» (domestic value added in exports) из-за включения компонентов повторного счёта.

Структурирование экспорта по методологии А. Борина и М. Манчини

Крупным шагом в развитии существовавших методик структурирования экспортно-импортного оборота стала работа итальянских специалистов, сотрудников Банка Италии А. Борина и М. Манчини [*Borin, Mancini*, 2019], позволившая снять многие сохранявшиеся ограничения в декомпозиции VA и DC. Например, в концепции Р. Купмана произведено прорывное разграничение VA во внешней торговле, но в применении к агрегированному итогу глобального экспорта; не разграничивалась DVA в экспорте данной страны, окончательно потреблённая в стране непосредственного импортёра и реэкспортированная в третьи страны; часть иностранной составляющей экспорта ошибочно считалась повторным счётом, на деле являясь FVA [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 9, 39]. При этом А. Борин и М. Манчини специально подчёркивали, что не занимаются критическим разбором или системной реорганизацией сложившихся методических подходов, а развивают накопленный багаж, внося в ряде случаев не имевшие аналогов предложения [*Borin, Mancini*, 2019. P. 5]. Одновременно пояснялось, что многие уточнения объяснялись, например, отсутствием у предшественников полномасштабной детализации межотраслевых балансов, как в случае с работами коллектива Д. Хаммелса, или использованием командой Р. Купмана матриц глобальной инверсии В. Леонтьева, в которых двусторонние экспортно-импортные товаропотоки не прослеживались [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 14–17, 19, 21]. Свой главный научный вклад А. Борин и М. Манчини, сконцентрировавшиеся на изучении прямых и косвенных торговых взаимосвязей стран и секторов, видели в углублении детализации структуры агрегированных (мировых) / двусторонних / межсекторальных экспортно-импортных потоков, открывших дополнительные возможности для эмпирических исследований производственного взаимодействия на макро- и микроуровне.

Можно выделить следующие главные особенности, характеризующие новизну методического похода А. Борина и М. Манчини:

- развитие алгоритма декомпозиции валового экспорта страны S в страну R (Esr), отталкиваясь от базовой модели Р. Купмана и методики структурирования экспорта А. Нагенгаста и Р. Стехрера по стране происхождения и стране конечного потребления VA. В методологии разложения экспорта по стране происхождения VA добавленной стоимостью, созданной в данной стране, считается VA только при первом пересечении национальной границы. При последующих пересечениях границы данная VA учитывается как повторный счёт. Схематично декомпозиция продемонстрирована разложением производственной цепочки на фазы (рис. 2). Каждая фаза завершается поставкой из страны S, и всё, что создается в их процессе, считается

[6] В оригинале концепции Р. Купмана используется предлог in: domestic / foreign content in exports [*Koopman, Wang, Wei,* 2012a], но содержательная суть понятия от этого не меняется.

«добавленной стоимостью в экспорте» (value added in exports), а все прочие включения в производственную цепочку относятся к повторному счёту [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 13–14]. В методологии разложения экспорта по стране потребления VA добавленной стоимостью считается VA, окончательно покидающая пределы страны. Все предыдущие пересечения ею границы учитываются как повторный счёт [*Borin, Mancini*, 2019. P. 21]. Развивая концепцию Р. Купмана, А. Борин и М. Манчини смогли отследить движение VA постадийно от самых истоков её создания до рынка финального поглощения. Если, например, в стране прямого импорта (direct importer) конечное потребление VA не происходит, с помощью предложенного аппарата удается установить страну назначения реэкспортированного товара. Так удалось «собрать» полные цепочки движения VA на глобальном, межстрановом и межсекторальном уровнях [*Borin, Mancini*, 2019. P. 12];

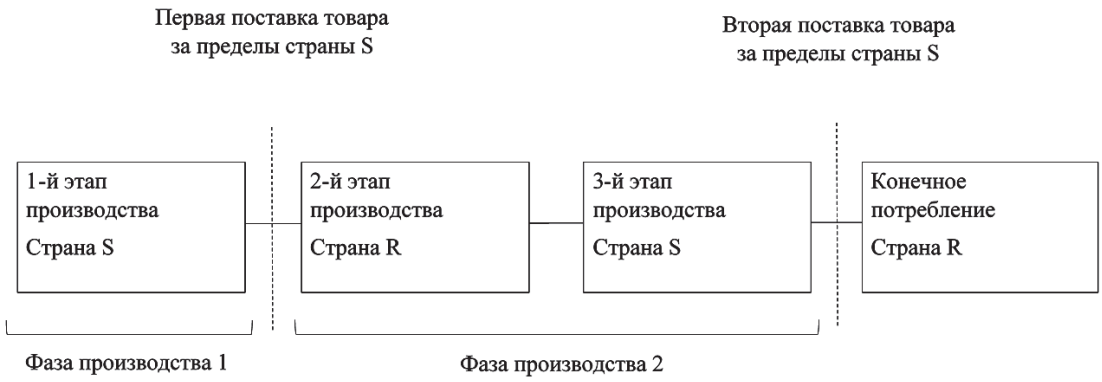


Рис. 2. Декомпозиция производственной цепочки на фазы в методике А. Борина и М. Манчини
Источник: Borin A., Mancini M. Measuring what matters in global value chains and value-added trade // World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper. 2019. No. 8804 April. P. 14.

- одновременно получил подтверждение вывод авторов о невозможности все экспортно-импортные потоки обсчитывать по единому VA-лекалу. Такой унифицированный подход ограничивает возможности его применения для корректировки внешнеторговой политики отдельных государств и анализа международных производственных связей в целом и на уровне отдельных взаимосвязанных секторов. Как справедливо отмечают авторы, для решения конкретных практических вопросов в привязке к конкретике выбранного объекта исследования (периметр двух задействуемых стран или отдельный экспортирующий сектор экономики с встречным потоком промежуточной продукции, др.) требуется зиждущийся на общем базисе, но разный методический инструментарий, когда в фокусе внимания может оказаться либо VA, либо DC [*Borin, Mancini*, 2019. P. 9]. Например, Китай может ввозить комплектующие из Германии напрямую (directly), а из Франции — через третьи страны (indirectly). В первом случае немецкий импорт в будущем китайском экспорте нового изделия будет учтён как FVA, а французский — как FDC [*Borin, Mancini*, 2019. P. 37]. По стоимости они могут даже совпадать, но для анализа двусторонних торговых балансов и внесения соответствующих корректив во внешнеторговую политику могут понадобиться альтернативные методы декомпозиции экспорта (alternative accounting decomposition) [*Borin, Mancini*, 2019. P. 38]. В работе эти варианты названы «альтернативные перспективы» (alternative perspectives) [*Borin, Mancini*, 2019. P. 4]. Главное требование к выбираемой методике: предложено почти полтора десятка альтернатив [*Borin, Mancini*, 2019. P. 63]) — соответствие двум критериям: точности (accuracy) и внутренней согласованности (internal consistency)

задаваемых параметров. В соответствующих разделах работы представлен математический аппарат для измерения валового экспорта страны S по стране происхождения (country of origin) добавленной стоимости (Esr), по VA в продукции конечного спроса с расчётом параметров промежуточного экспорта, пересекающего границу страны S на любой стадии производственного процесса, и промежуточного импорта при использовании метода «по стране происхождения VA». Предложенные авторами формулы могут использоваться для расчёта VA в экспорте: а) страны-экспортёра; б) страны-импортёра; в) страны происхождения VA; г) страны, принимающей реэкспортируемый товар; д) страны, осуществляющей финальную сборку готового к употреблению товара, е) страны, где происходит конечное потребление готового изделия [*Borin, Mancini*, 2019. P. 24];

- отдельно разобрана декомпозиция экспорта на уровне сектора происхождения VA страны S, экспортирующего добавленную стоимость сектора и сектора конечного поглощения VA в стране R [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 13–18]. Детализация феномена неоднократного пересечения добавленной стоимостью национальных границ впервые проведена в трёх альтернативных плоскостях: а) товар покидает границы страны-экспортёра; б) в расчёт принимаются все товаропотоки в двусторонней торговле; в) выделяются все товаропотоки конкретного сектора экономики в двусторонней торговле. Декомпозиция экспорта на уровне страны S, тем более отдельно взятого сектора j, позволяет, в частности, оценить последствия ухудшения торговых отношений между S и R, когда, например, в отношении продукции страны S или её сектора j вводятся ограничения. Важно определить, как это повлияет на ВВП страны S. В приложении к конкретике отдельного сектора экономики, например, потребуется рассчитать весь объем экспорта продукции сектора j страны S, даже если его часть до этого экспортировалась в другие страны, а затем реимпортировалась страной S для последующего реэкспорта [*Borin, Mancini*, 2019. P. 9]. Собственно двусторонний торговый оборот стран S и R продукцией одного сектора j вообще впервые стал объектом декомпозиции по наполнению категорий VA и DC. А. Борин и М. Манчини предложили альтернативный вариант структурирования валового экспорта по принципу «чистого двустороннего оборота в одном секторе экономики» (pure sectoral-bilateral perspective). Его суть состоит в том, что конкретная единица VA учитывается как DC только при многократной экспортной поставке одному партнёру в том же самом секторе. При этом как бы по умолчанию допускается отклонение от агрегированного итога повторного счёта в классическом исчислении [*Borin, Mancini*, 2019. P. 26]. В контексте расцвета адресных санкций в отношении «выцеливаемых» санкционерами производственных единиц такой метод может иметь практическое значение;
- в развитие концепции Р. Купмана устранено нечёткое категорирование понятия DVA [*Borin, Mancini*, 2019. P. 39]. Дело в том, что в работах предшественников (по указанной выше причине ограниченности исходной статистической матрицы) не удалось четко развести DVA в промежуточном экспорте данной страны на а) часть, использованную в стране ввоза для изготовления конечного продукта, т. е. полностью здесь потреблённую; б) ту часть DVA, которую прямой импортёр после переработки вывез в форме готового изделия для потребления в третьи страны. В качестве иллюстрации рассмотрена цепочка: производство промежуточной продукции в США — последующий экспорт в Мексику для переработки — поставка в США нового изделия с американским «включением» — изготовление в США конечного продукта и его отгрузка в третью страну. Команда Р. Купмана всю американскую составляющую в мексиканском экспорте определяла как FDC. Между тем поставка из США в Мексику промежуточных товаров в этой схеме однозначно

относится к внутренней составляющей американского экспорта [*Borin, Mancini*, 2019. P. 40];

- данный пример высветил еще одно методическое «приращение» концепции Борина — Манчини, на этот раз в части уточнения категории «иностранная составляющая экспорта», часть которой в предшествующих работах ошибочно считалась FDC, на деле являясь FVA [*Borin, Mancini*, 2019. P. 39]. Причина в том, что команде Р. Купмана не удалось в составе FVA выделить те части добавленной стоимости, которые изначально созданы страной-импортёром R и самостоятельно реэкспортированы для конечного потребления, что потребовало в агрегированной для мировой экономики модели структурирования экспорта по стране происхождения VA в составе иностранной составляющей экспорта фиксировать FVA только один раз при последней отгрузке товара страной, отличной от страны, где её создали [*Borin, Mancini*, 2019. P. 40]. А. Борин и М. Манчини предложили новое категорирование понятия «иностранная составляющая экспорта». В её состав в качестве FDC включаются только те единицы созданной за рубежом VA, которые пересекают границу страны-экспортёра больше одного раза. Кстати, этот же принцип используется для учёта созданной в данной стране VA в позиции DDC в составе внутренней составляющей экспорта [*Borin, Mancini*, 2019. P. 35]. В других методиках «иностранная составляющая экспорта» определяется иначе: только при первом (или последнем — в «удлиненной» цепочке поставок) пересечении иностранной границы соответствующая единица добавленной стоимости считается FVA, а все остальные пересечения учитываются как FDC. Методическое единство подходов при этом сохраняется. В обеих версиях «иностранной составляющей экспорта» отдельная единица VA учитывается и в суммарном экспорте страны, и в глобальном экспорте как FVA только один раз. Таким образом, на уровне конкретной страны-экспортёра значения «иностранной составляющей экспорта» для первой реэкспортирующей страны и «замыкающей» цепочку страны-реэкспортёра будут различаться. Однако в конечном итоге в глобальном исчислении объёмы FVA и FDC вне зависимости от применяемых методик будут равнозначными [*Borin, Mancini*, 2019. P. 37];
- ключевым вопросом в определении параметров внешней торговли в категориях добавленной стоимости является уточнение компоновки составляющих повторного счёта тех единиц VA, которые в результате возвратно-поступательных (back and forth) пересечений границы неоднократно фиксируются в торговом потоке, сопровождающем конкретный трансграничный производственный процесс. А. Борин и М. Манчини, не меняя сути категории «повторный счёт», по-новому подходят к учёту его наполнения. Исходя из основной задачи своей методики — уточнение декомпозиции двусторонних торговых потоков, авторы преследуют цель выявить страну, являющуюся прямым импортёром, а если VA экспортёра здесь не поглощается, — выявить страну, принимающую реэкспортируемый товар с вытекающими последствиями в части повторного учёта перемещаемой VA. При структурировании валового экспорта страны S в страну R по стране происхождения добавленной стоимости на внутреннюю (domestic content, DCsr) и иностранную (foreign content, FCsr) составляющие с последующим выделением элементов внутренней и иностранной «чистой» продукции — DVAsr и FVAsr в результате установления конечных рынков итогового потребления товаров определяются параметры DDCsr и FDCsr. При этом VA, созданная в стране S на первом производственном этапе, учитывается как DVA при первом пересечении товаром границы из S в R, но как DDC при итоговой поставке из S в R, т. е. втором пересечении границы (рис. 2) [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 12–13]. При разложении

валового экспорта страны S по стране потребления (sink-based framework), т. е. по итоговому пересечению товаром границы страны S, в категорию «повторный счёт» засчитывается воплощённая в товаре VA, пересекавшая границу ранее — при первой отгрузке товара из S в страну R (рис. 2) [*Borin, Mancini*, 2019. P. 21];

- разрабатывая тему, А. Борин и М. Манчини заметили, что если промежуточная продукция страны S подвергается последовательной переработке в нескольких странах, то в конструкции VS1 («вертикальная специализация 1» [*Koopman, Wang, Wei,* 2014]), когда «собирается» весь реэкспорт промежуточной продукции страны S, добавленная стоимость оригинальной компоненты страны S будет многократно повторно учтена в экспортной статистике третьих стран, «накручивая» валовой экспорт S [*Borin, Mancini*, 2019. P. 20]. С одной стороны, это будет увеличивать коэффициент участия страны в «восходящих» (upstream) цепочках, но с другой — искажать реальное участие страны в производственных взаимосвязях. Для устранения этого негативного эффекта А. Борин и М. Манчини предложили использовать показатели GVC Forwardsr (или VS1sr) и GVC Backwardsr (или VSsr) для точного выделения доли экспорта S, «заходящего» в «восходящие» и «нисходящие» торговые потоки. Кстати, в сумме эти два показателя позволят установить реальную встроенность страны в торговый оборот в GVC (GVCsr) [*Borin, Mancini*, 2019. Pp. 19–20]. Тем самым появляются более точные инструменты а) оценки внешней торговли в рамках GVCs и влияния глобальных цепочек на мировую торговлю, б) измерения доли ВВП любой страны, зависимой от внешнеторговой политики другого государства или ситуации, складывающейся в конкретном секторе экономики, в) определения места страны / сектора экономики в GVCs и выявления их upstream — downstream торговых партнеров, что особенно важно для уточнения размещенческих контуров GVCs и анализа параметров распространения макроэкономических шоков.

Заключение: главные «приращения» базовой методологии структурирования экспорта в категориях добавленной стоимости

В 2014 г. А. Нагенгаст и Р. Стехрер впервые предложили использовать два новых метода декомпозиции экспорта: по стране происхождения добавленной стоимости и по стране её конечного потребления при перемещении в периметре цепочки производственного взаимодействия. Авторы доказали методологическое единство обоих подходов, позволяющих в итоге получать одинаковый результат агрегированного экспорта.

А. Нагенгаст и Р. Стехрер установили два фактора, критически влияющих на дисбалансы в двусторонней торговле. На конкретных примерах из международной практики доказано, что баланс экспортно-импортного оборота в двусторонней торговле является , с одной стороны, функцией спроса третьих стран, а с другой — результатом усилившейся фрагментации глобального производства.

В 2019 г. А. Борин и М. Манчини своей методикой смогли снять целый ряд сохранявшихся ограничений в выделении составляющих не только категории «добавленная стоимость», но и «повторный счёт». Главный научный результат, полученный итальянскими специалистами, заключается в углублении детализации структурирования экспортно-импортных потоков на мировом, двустороннем и межсекторальном уровнях.

А. Борин и М. Манчини смогли доказать ограниченность унифицированного подхода к декомпозиции внешней торговли в категориях добавленной стоимости. Взамен предложены почти полтора десятка вариантов разложения экспорта и импорта на компоненты в зависимости от конкретики решаемой задачи корректировки внешнеторговой политики государства.

Практическую значимость исследования А. Борина и М. Манчини усиливает предложенная схема оценки возможных потерь ВВП данной страны вследствие введения в отношении неё (или отдельного сектора её экономики) ограничений другой страной. Заметим, что термин «санкции» в рассмотренной работе не применялся, но крайне важна полученная возможность рассчитать последствия «ухудшения торговых отношений» (a deterioration in the trade relationship between country S and country R) [*Borin, Mancini*, 2019. P. 28] для обеих сторон или, в сегодняшней терминологии, подсанкционной страны и страны-санкционера.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Варнавский В.Г. (2018). Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии [*Varnavskiy V. G.* (2018). International trade in value added categories: methodology issues] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 62. № 1. С. 5–15. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-1-5-15.

Варнавский В.Г. (2019). Глобализация и структурные сдвиги в мировом производстве [*Varnavskiy V. G.* (2019). Globalization and structural shifts in global production] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 63. № 1. С. 25–33. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-1-25-33.

Гудкова Т.В., Сухорукова Д.М. (2022). Факторы трансформации глобальных цепочек добавленной стоимости [*Gudkova T. V., Sukhorukova D. M.* (2022). Transformation factors of global value chains] // *США и Канада: экономика — политика — культура*. № 11. С. 47–63. DOI: https://doi.org/10.31857/S268667302211049.

Клочко О.А., Григорова А.А. (2020). Модели глобальных цепочек создания стоимости в нефтеперерабатывающей промышленности [*Klochko O. A., Grigorova A. A.* (2020). Models of global value chains in oil-processing industry] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 64. № 1. С. 99–109. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2020-64-1-99-109.

Кондратьев В.Б. (2015). Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости [*Kondrat'ev V.B.* (2015). The global economy as a system of global value chains] // *Мировая экономика и международные отношения.* № 3. С. 5–17. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2015-3-5-17.

Кондратьев В.Б. (2019). Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное [*Kondrat'ev V.B.* (2019). Global value chains in sectors of the economy: general and special] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 63. № 1. С. 49–58. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-1-49-58.

Кондратьев В.Б., Попов В.В., Кедрова Г.В. (2020). Трансформация глобальных цепочек стоимости: опыт трех отраслей [*Kondrat'ev V.B., Popov V.V., Kedrova G.V.* (2020). The transformation of global value chains: the experience of three industries] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 64. № 3. С. 68–79. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2020-64-3-68-79.

Мальцев А.А. (2022). *Глобальные технико-экономические вызовы современности: риски и возможности для промышленности Урала* [*Maltsev A.A.* (2022). Global technical and economic challenges of the modern time: risks and opportunities for the industry of the Urals]. — Екатеринбург: Издательство «Альфа-Принт».

*Сидорова Е.А. (*2018). Россия в глобальных цепочках создания стоимости [*Sidorova E.A.* (2018). Russia in global value chains] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 62. № 9. С. 71–80. DOI: https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-9-71-80.

Симачев Ю.В., Федюнина А.А., Кузык М.Г., Данильцев А.В., Глазатова М.К., Аверьянова Ю.В. (2020). *Россия в глобальном производстве.* Доклад к XXI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества [*Simachev Yu.V., Fedyunina A.A., Kuzyk M.G., Danil'tsev A.V., Glazatova M.K., Aver'yanova Yu.V.* (2020). Russia in global production (Report to the XXI April international scientific conference on the development of the economy and society. Moscow, 2020)]. — М.: Изд. дом Высшей школы экономики.

Antràs P. (2020). Conceptual aspects of global value chains // *World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper.* No. 9114 January.

Antràs P., de Gortari A. (2017). On the geography of global value chains // *NBER Working Paper.* No. 23456 May.

APEC (2012). *Concepts and trends in global supply, global value and global production chains.* — Singapore: Asia-Pacific Economic Cooperation Policy Support Unit.

Borin A., Mancini M. (2019). Measuring what matters in global value chains and value-added trade // *World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper*. No. 8804 April.

Casella B., Bolwijn R., Moran D., Kanemoto K. (2019). Improving the analysis of global value chains: The UNCTAD-Eora database // *Transnational corporations*. Vol. 26. No. 3. Pp. 115–142.

De Backer K., Miroudot S. (2013). *Mapping global value chains.* — Paris: OECD Publishing.

Gereffi G. (2011). Global value chains and international competition // *Antitrust bulletin.* Vol. 56. No. 1. Pp. 37–56. DOI: https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104.

Gereffi G. (2018). *Global value chains and development. Redefining the contours of 21st century capitalism.* — Cambridge: Cambridge University Press. DOI: https://doi.org/10.1017/9781108559423.

Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade // *Journal of international economics.* Vol. 54. No. 1. Pp. 75–96. DOI: https://doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3.

Hummels D., Rapoport D., Yi K.-M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade // *Economic policy review.* Vol. 4. No. 2. Pp. 79–99.

Johnson R., Noguera G. (2012). Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added // *Journal of international economics.* Vol. 86. No. 2. Pp. 224–236. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003.

*Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. (*2010). Give credit where credit is due: tracing value added in global production chains // *NBER Working Paper.* No. 16426 September.

Koopman R., Wang Z., Wei S.-J. (2012a). Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive // *Journal of development economics.* Vol. 99. No. 1. Pp. 178–189. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2011.12.004.

Koopman R., Wang Z., Wei S.-J. (2012b). Tracing value-added and double counting in gross exports // *NBER Working Paper.* No. 18579 November.

Koopman R., Wang Z., Wei S.-J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports // *The American economic review*. Vol. 104. No. 2. Pp. 459–494. DOI: https://doi.org/10.1257/aer.104.2.459.

Los B., Timmer M., de Vries G. (2016). Tracing value-added and double counting in gross exports: comment // *The American economic review.* Vol. 106. No. 7. Pp. 1958–1966. DOI: https://doi.org/10.1257/aer.20140883.

Lund S., Manyika J., Woetzel J., Bughin J., Krishnan M., Seong J., Muir M. (2019). Globalization in transition: the future of trade and value chains / McKinsey Global Institute.

Nagengast A.J., Stehrer R. (2014). Collateral imbalances in intra-European trade? Accounting for the differences between gross and value-added trade balances // *Discussion Papers from Deutsche Bundesbank*. No 14.

OECD (2013). *OECD-WTO database on trade in value added.* First estimates: 16 January 2013. https://www.oecd.org/sti/ind/TIVA_stats%20flyer_ENG.pdf (access date: 19.01.2023).

OECD (2019). *Guide to OECD's trade in value added (TiVA) indicators,* 2018 edition. — Paris: Directorate for science, technology and Innovation.

Schreyer P. (2013). *The OECD-WTO trade in value added database.* — Geneva: World Trade Organization.

Timmer M. (Ed.) (2012). The world input-output database (WIOD): contents, sources and methods // *WIOD Working Paper.* No. 10 April.

Timmer M., Los B., Stehrer R., de Vries G. (2013). Fragmentation, incomes and jobs: An analysis of European competitiveness // *Economic Policy.* Vol. 28. No. 76. Pp. 613–661.

Timmer M., Los B., Stehrer R., de Vries G. (2016). *An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release.* — Groningen: University of Groningen.

UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013. Global value chains: investment and trade for development.* — Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD–Eora Global Value Chain Database. https://worldmrio.com/unctadgvc/ (access date: 05.08.2023).

USITC (2011). *The economic effects of significant U. S. import restraints. 7th update. Special topic: global supply chains*. — Washington: U. S. International Trade Commission.

Wang Z., Wei S.-J., Yu X., Zhu K. (2017). Measures of participation in global value chains and global business cycles // *NBER Working Paper.* No. 23222 March.

World Bank (2017). *Global value chain development report 2017: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development.* — Washington: World Bank.

World Bank (2020). *World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains.* — Washington: World Bank.

WTO (2019). *Global value chain development report 2019. Technological innovation, supply chain trade and workers in a globalized world.* — Geneva: World Trade Organization.

WTO (2021). *Global value chain development report 2021. Beyond production.* — Geneva: World Trade Organization.

Yeats A.J. (1998). *Just How Big is Global Production Sharing?* https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=597193 (access date: 05.04.2023).

Мальцев Андрей Александрович
maltsevaa@list.ru

Andrei A. Maltsev
Dr. Sci. (Econ.), Professor, Leading Researcher, Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (Ekaterinburg)
maltsevaa@list.ru

ASSESSMENT OF VALUE ADDED IN FOREIGN TRADE: MODERN APPROACHES[7]

Abstract. The increase in globalization processes, which accelerated the fragmentation of production chains in the global economy, updated the task of clarifying the contribution of each of the element of the chain to the final result. With the consolidation of foreign economic cooperation, on the one hand, new opportunities have opened up for the inclusion in the international division of labor for more and more countries and companies, and on the other hand, risk threats of destroying or breaking relationships in these global value chains have intensified. This updated the task of specifying the real volumes of export-import turnover, cleared of double counted elements. In the early 2010s almost simultaneously there have been launched 3 basic concepts of export decomposition in the categories of value-added trade, prepared by UNCTAD, OECD and the EU. The system-functional analysis of the proposed approaches made it possible, at the same time, to reveal a number of keen questions that asked for clarification, in particular, the underestimation of intangible assets in creating value-added in exports within the framework of a specific global value chain, the measurement of value-added embedded in re-export (re-import) turnover of the country, etc. These aspects received due coverage in foreign and domestic economic literature. However, the latest developments by foreign specialists of the methodology of decomposing exports into the internal and external components of net production and double counted elements in the domestic scientific turnover are still being introduced with some delay. In this regard, the article set the task of conducting a comparative analysis of the main new results achieved, focusing on the methods introduced by A. Nagengast — R. Stehrer (2014) and A. Borin — M. Mancini (2019). At the same time, the main attention was concentrated on identifying breakthrough methodological "increments." It was revealed that new results are in demand not only in the context of macroeconomic analysis of transformational processes in the global economy, but also to an increasing extent to adjust foreign trade policy and develop ways to mitigate the risks of deterioration of bilateral foreign trade relations.

Keywords: *global value chains, value added, international trade, double counted, intermediate goods, exports.*
JEL: F12, F14, F23.

[7] Acknowledgements: the research has been conducted in accordance with the state assignment project for the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences for 2021-2023.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.Е. Шестакова
к.э.н,, ведущий научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

Аннотация. При всём многообразии действующих пенсионных моделей в мире основная их часть относится к группе солидарных систем и предполагает значительный объём перераспределения ресурсов. Накопительные схемы в основном дополняют, а не заменяют распределительные варианты, особенно при формировании так называемых многоуровневых моделей. В статье анализируются дискуссионные вопросы современных параметрических пенсионных реформ: соотношение страховых и нестраховых элементов систем, влияние введения индивидуальных условно накопительных счетов, правила использования пенсионных кредитов, механизмы блокировки раннего выхода на пенсию. Особое внимание уделяется анализу различных подходов к решению задачи включения работников с нестандартными формами занятости в системы пенсионного страхования и делается вывод, что, давая возможность определённым категориям работников с нестандартной занятостью самостоятельно решать вопросы своего материального обеспечения в старости, необходимо учитывать финансовую цену данной политики.

Ключевые слова: *модели пенсионного обеспечения, пенсионные кредиты, нестандартные формы занятости, страховые взносы.*

JEL: H55, J23, J26

УДК: 316.334, 316.342.6

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_65_78

© Е.Е. Шестакова, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Шестакова Е.Е.* Современные направления реформирования пенсионных систем // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 65–78. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_65_78.

FOR CITATION: *Shestakova E.* Modern Directions for Reforming the Pension Systems // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 65–78. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_65_78.

Вопрос выбора модели пенсионного обеспечения, способной поддерживать уровень благосостояния пожилых граждан в соответствии с принятыми в обществе необходимыми стандартами и одновременно не быть чрезмерно обременительной для государства и социальных партнёров, не теряет своей актуальности. Несмотря на огромный прогресс, достигнутый в последние десятилетия в сфере пенсионного обеспечения, по данным Международной организации труда (МОТ), в мире более 22% лиц, чей возраст превысил пенсионный, не получают никакой пенсии и могут рассчитывать только на себя или поддержку родственников. Среди оставшегося большинства около половины получают пенсии по системам обязательного страхования, ещё 11% — дополнительные (или основные)

выплаты по линии добровольного страхования и 44,5% пользуются базовыми или социальными пенсиями, выплаты которых не требуют уплаты в какой-либо период времени страховых взносов (нестраховые пенсии) [*Trends, challenges and solutions*, 2022. P. 33].

Доля участвующих в пенсионном страховании среди лиц трудоспособного возраста по глобальным оценкам составляет 53,4%, но среди них активных плательщиков взносов 32,5% [*World Social Protection*…, 2021. P. 170]. В целом более чем скромные показатели участия и их дифференциация по регионам во многом объясняется высокой долей занятых в неформальном секторе, который, с одной стороны, выступает социальным стабилизатором и амортизатором существующих негативных экономических условий, но с другой — неизбежно лишает возможности участия в обязательных государственных и коллективных пенсионных схемах.

Действующие модели пенсионного обеспечения

Среди современных пенсионных систем самый распространённый вариант — сочетание страховых и нестраховых схем (без взносов). Он применяется в 106 странах из 195, в которых МОТ проводил обследование. Исключительно страховые системы действуют в 70 странах, при этом доминирующим методом финансирования и формой расчёта пенсий (в 90% стран) остаются распределительные с установленными выплатами, т.е. основанные на солидарных методах учёта пенсионных прав. Накопительные схемы с установленными взносами в основном дополняют, а не заменяют солидарные распределительные системы. Активный (массовый) переход на индивидуальные накопительные счета в системах обязательного страхования, начавшийся в 90-е гг. XX в., впоследствии затормозился, а потом поменял направление по целому ряду причин, в том числе и в силу невозможности предсказать долговременную доходность вложений пенсионных накоплений и риски снижения стоимости активов в долгосрочной перспективе ниже допустимого уровня [*Ortiz, Duran-Valverde*, *Urban, Wodsak, Yu,* 2018]. Системы с обязательным пенсионным накоплением на индивидуальных счетах сохранились в 12 странах, 18 государств отказались от модели полной замены распределительных схем на накопительные.

В латиноамериканских странах, опыт пенсионных реформ которых изначально послужил эталоном и стимулом для стран Восточной Европы, обязательные схемы индивидуального накопления (DC) действуют в 5 государствах, в том числе в Чили и Мексике, в остальных — солидарные распределительные системы с установленными выплатами (DB) [*Mesa-Lago*, 2019]. И обе системы сталкиваются с серьёзными сложностями. В латиноамериканском регионе около 45% экономически активного населения делают взносы в системы пенсионного страхования. Половина занятого населения трудится в неформальном секторе экономики и фактически не подключена к схемам пенсионного страхования. Получает страховые пенсии в настоящее время треть лиц в возрасте 65 лет и старше, остальным выплачивается минимальная или социальная пенсия за счёт средств нестрахового бюджетного финансирования. Нестраховые пенсии (схемы без взносов) латиноамериканские страны и с распределительными, и с накопительными системами пенсионного обеспечения начали внедрять с 1990-х гг. для сглаживания неблагоприятных социальных последствий неформальной занятости, но с разным уровнем щедрости (в Мексике, Перу и Боливии — менее 10%, в Бразилии и Аргентине — около ⅓ от среднедушевых доходов) [*Arenas de Mesa*, 2019. P. 163]. Средний уровень расходов на нестраховые пенсии в регионе составляет 0,6% ВВП, максимальные относительные расходы в Бразилии и Боливии (где введена универсальная пенсия для всех пожилых граждан) — 1,2% ВВП.

Агрегированный коэффициент замещения для участников страхования существенно отличается в распределительных и накопительных системах в странах региона.

В первой группе стран, как правило, размер назначаемых пенсий для формально занятых работников колеблется в пределах 70–90% (в зависимости от многих составляющих: заработка, страхового стажа, вида деятельности и др.), в накопительных схемах в силу невысокого уровня доходов и частого несоблюдения дисциплины и графика осуществления платежей уровень замещения существенно ниже: 20–40%. В среднем, по оценкам местных специалистов, взносы делаются в течение 50–60% времени трудовой карьеры [*Los sistemas de pensiones*…, 2020. Pp. 12–14], что очень сильно влияет на размеры накопления. В Чили и Мексике для работников с низкой и средней заработной платой наличие неполного страхового стажа (в Чили — менее 20, Мексике — менее 24 лет) может вылиться в коэффициент замещения в размере 10–15% от заработной платы работника [*Figliony, Lessovolik, Galdamez*, 2018. Pp. 23–27]. В результате систему обязательного накопительного страхования Мексики характеризуют низкие общественные расходы на пенсии (1,7% ВВП), но при этом *одновременно* низкие: уровень обязательных взносов (суммарно для социальных партнёров — 6,5% заработной платы), охват пожилых пенсионным обеспечением (около 60%, из которых большая часть получает нестраховые пенсии), коэффициент замещения (менее 20%). Всё это мало соответствует картине адекватного пенсионного обеспечения [*Figliony, Lessovolik, Galdamez*, 2018. Pp. 121–123].

Противоположным примером может служить Бразилия. Несмотря на относительно молодое население (доля лиц в возрасте 65 лет и старше составляет 7,6%), расходы на пенсионное обеспечение превышают 11% ВВП страны [*CEPAL*…, 2019. P. 96]. Согласно правилам пенсия назначается в размере 80% от месячного дохода за весь период занятости, а величина страховых взносов установлена на уровне 20% для работодателей и 9–11% (в зависимости от доходов) для работников. Одновременно действует схема выплаты из бюджетных средств нестраховых пенсий в размере минимальной заработной платы (для лиц в возрасте 65 лет с доходами ниже 25% от минимальной оплаты труда). Можно предположить, что высокий уровень страховых взносов и одновременно значительная по национальным меркам нестраховая пенсия не будут стимулировать расширение участия в страховании лиц с невысокими доходами. В результате пенсии в стране получают 93% лиц старше 65 лет, а участвуют в страховании 46% от населения трудоспособного возраста, дефицит системы составляет высокие по региональным меркам 3% ВВП и прогнозируется его постепенное более чем двухкратное увеличение к 2030 г. [*Figliony, Lessovolik, Galdamez*, 2018. P. 75].

Международные финансовые институты перестали пропагандировать рецепты лучших практик и стали склоняться к национально-ориентированным постепенным параметрическим реформам. Тем не менее по-прежнему поддерживается идея разрушительного влияния «демографического» кризиса на общество, повышения пенсионных расходов, ведущих к снижению темпов экономического роста, увеличению государственного долга и обострению конфликта между поколениями [*Schwarz, Arias*, *Rudolph, Koettl , Immervoll,* 2014; *Study on intergenerational*…, 2021]. Межпоколенные противоречия могут выражаться как в снижении возможностей и желания всё более малочисленных молодых поколений финансово поддерживать структуры «государства благосостояния», так и в усилении веса и влияния растущей группы пожилых граждан, переориентирующих социальную политику в свою пользу. Политики, безусловно, большое внимание обращают на интересы ответственной и многочисленной части своего электората, но рост пенсионных расходов — это скорее естественный ответ на старение населения, а не политическое давление через голосование, тем более, что разнородная группа пожилого населения, как правило, не голосует как единый блок [*Schumacher, Vis*, *van Kersbergen,* 2021].

Старение населения, которое ведёт к абсолютному и относительному росту численности пенсионеров по отношению к числу занятых и делающих взносы, прогнозируется в ближайшей перспективе. Но проявляются и противоположные тенденции: часть

работников продолжает трудовую деятельность после достижения пенсионного возраста и сохраняет своё участие в пенсионном страховании, немалое число пожилых самостоятельно финансирует своё потребление, в том числе за счёт накопленных активов.

Пока большинство обсуждений пенсионной темы идёт в рамках существующей западной парадигмы решения социальных проблем в её новой интерпретации. Среди наиболее обсуждаемых тем фигурируют: 1) важность (степень) укрепления под лозунгом достижения межпоколенного равенства взаимосвязи между взносами и пенсиями и негативное влияние на финансовую устойчивость деятельности пенсионных фондов для сохранения финансовых стимулов при раннем уходе на пенсию; 2) масштабы перераспределения внутри пенсионных систем и их соответствие задачам современной социально-демографической политики; 3) внедрение и поддержка дополнительных профессиональных и индивидуальных накопительных пенсионных схем.

Попытки решать с помощью современных пенсионных технологий (условно накопительных счетов и балльных систем) задачу укрепления связи между размерами уплаченных взносов и получаемыми пенсиями в полной мере не оправдали возлагавшихся на них надежд. Так, ещё недавно схемы, в которых страховые взносы учитывались на индивидуальных счетах застрахованных, без их реального инвестирования, рассматривались как успешная альтернатива реальному накоплению, призванная повысить заинтересованность населения в пенсионном страховании. Однако их использование не только в экономически развитых странах[1], но и частично в Азербайджане, Киргизии, Таджикистане, Монголии, а также на начальном этапе реформирования в РФ показало, что они могут служить эффективным инструментом сглаживания потребления в течение жизненного цикла только для работников, занятых полное рабочее время и одновременно охваченных другими видами социального страхования (по безработице, болезни, инвалидности). Кроме того, требуется серьёзная техническая подготовка для их введения, формирование резервных фондов для обеспечения гарантий платёжеспособности, решение вопроса пенсионного обеспечения определённых групп населения в условиях отсутствия механизма перераспределения в рамках данных схем [*Holzmann, Palmer, Palacios, Sacchi*, 2020], что ограничило их широкое распространение.

Разделение рисков и ресурсов пенсионных систем

Предлагаемые и осуществляемые в настоящее время реформы — повышение пенсионного возраста, ужесточение условий назначения пенсий, внедрение профессиональных пенсионных схем, введение ограничений на перераспределительные возможности пенсионных систем, в том числе и для стран со средним и невысоким уровнями развития, — вступают в противоречия с тенденциями на рынке труда. Наиболее распространённая мера — повышение пенсионного возраста или увеличение необходимого страхового стажа, которые далеко не всегда сопровождаются соответствующим расширением возможностей для «предпенсионеров» сохранять трудоспособность и оставаться на рынке труда [*Borsch-Supan, Coile,* 2018; *Coile, Milligan, Wise,* 2018]. Характерное для многих стран с разным уровнем социально-экономического развития уязвимое положение лиц старших возрастных групп на рынке труда, их высокая концентрация среди самозанятых связываются с сохранением дискриминационных практик, низкой заинтересованностью работодателей в их найме и длительном использовании. В перспективе есть основания предполагать возможное увеличение разницы между официальным и эффективным пенсионными возрастами. В настоящее время повышение на год пенсионного возраста ведёт в среднем к увеличению

[1] Условно накопительные счета действуют в Швеции, Италии, Польше, Норвегии и Латвии.

на 0,7 эффективного возраста выхода на пенсию (среднего возраста ухода с рынка труда, определяемого по возрастным когортам, с 40 лет).

Среди основных направлений реформ, прежде всего в странах с высокими показателями продолжительности жизни после 65 лет и увеличением периода нахождения на пенсии по отношению к длительности оплачиваемой занятости, можно выделить меры по снижению раннего выхода на пенсию. В странах ОЭСР, по которым есть данные, в среднем около ¼ работников покидают по разным причинам, в том числе и по состоянию здоровья, рынок труда до достижения 60 лет. Для снижения численности ранних пенсионеров широко используется механизм сокращения размеров назначаемых пенсий. Средний размер уменьшения пенсий за каждый недоработанный до официального возраста год составляет 5,5%, колеблясь по странам в пределах 4–7,5%. По мнению экспертов международных финансовых организаций, для достижения актуарно нейтрального эффекта и блокирования стимулирования раннего выхода на пенсию данное снижение должно составлять не менее 6–9% [*Queisser, Whitehouse*, 2006]. Но в связи с этим возникают вопросы о справедливости пенсионных реформ в отношении различных доходных групп населения. Так, эмпирические исследования демонстрируют, как правило, более низкую продолжительность жизни и длительность нахождения на пенсии у граждан с низкими доходами. Тема справедливости возникает и когда речь идёт о лицах, которые рано начинают работать или позже завершают трудовую деятельность, по сравнению со стандартными параметрами трудового цикла.

Больше согласия достигнуто в отношении необходимости учёта при реформировании пенсионных систем перерывов в карьере в силу необходимости выполнения важных для общества семейных и иных обязанностей, а также при решении проблемы адаптации пенсионных систем к нестандартным формам занятости, т.е. включения работников не наёмного труда и новых форм занятости в системы разделения рисков и ресурсов. Специальные механизмы разделения и перераспределения ресурсов между социально-экономическими группами включают:

- пенсионные кредиты, лимиты взносов и пенсий;
- корректировку связи между взносами и пенсиями, прежде всего для определённых категорий работников, например с низкими доходами;
- нестраховые и минимальные пенсии;
- условия индексации пенсионных выплат;
- специальные правила назначения пенсий для работников с длительной карьерой или работавших в тяжёлых и опасных условиях;
- механизм передачи пенсионных прав.

Большие объёмы перераспределения решают социальные задачи и сокращают бедность, выравнивая вертикальное распределение доходов в пользу менее финансово обеспеченных. Но при этом снижается заинтересованность в участии других групп страхователей, возникают противоречия с задачами вертикального перераспределения доходов в течение жизненного цикла в пользу старшего возраста у работников со средними и высокими доходами.

Понятие справедливости в отношении пенсий часто ассоциируется с «актуарной» справедливостью, равенством (эквивалентностью) современной стоимости внесённых в течение трудовой жизни взносов и современной стоимости выплачиваемых пожизненных пенсий. С этих позиций действующие в экономически развитых странах пенсионные системы не отвечают критериям актуарной справедливости ни сейчас, ни в среднесрочной перспективе. В настоящее время в среднем сумма выплачиваемых пожизненных пенсий в два раза превышает скорректированную величину внесённых страховых взносов, колеблясь в отдельных странах, от 1,4 раза до 4 раз. К 2050 г. это соотношение, с учётом принятых реформ, должно в среднем снизиться до 1,7 раз [*Fouejien, Kangur, Martinez, Soto*,

2021. P. 34]. В более широком контексте справедливость в пенсионном обеспечении предполагает учёт разных аспектов и направлений социальной политики: состояния рынка труда и демографических условий, системы здравоохранения и долговременного ухода, образования и налогообложения. Пенсионные системы, основанные главным образом на актуарной справедливости, в том числе разного рода индивидуальные накопительные счета, рискуют воспроизводить и усиливать неравенство, формируемое на рынке труда.

Что касается солидарных распределительных пенсионных систем, то в долгосрочной перспективе за счёт изменения расчёта пенсионной базы, ограничения индексации и валоризации взносов и выплат, сокращения процентов учёта и размера условного накопления при расчёте пенсий прогнозируется снижение теоретического коэффициента замещения, особенно в странах с высоким и средним его уровнем. В качестве меры защиты лиц с низкими доходами предлагается дополнительное увеличение базовых или минимальных пенсий и более щедрые системы их корректировки и индексации для сохранения адекватного уровня пенсий для этой категории пожилых граждан. Оборотной стороной данного механизма является снижение заинтересованности в продолжении трудовой деятельности в официальном секторе экономики сверх минимально необходимого страхового стажа прежде всего у работников с низкими трудовыми доходами.

Например, среди мер по углублению пенсионных реформ в Испании на среднесрочную перспективу ставятся задачи ускорения темпов валоризации[2] минимальных пенсий и достижение к 2027 г. повышения размеров нестраховых пенсионных выплат до 75% установленной в стране границы бедности для одинокого пенсионера. Одновременно намечено изменение системы расчёта взносов в сторону ускорения темпов роста верхнего лимита базы для начисления взносов, с 2024 г. запланировано постепенное повышение (правда, небольшое — по 0,1% в год с величины 0,6% от заработной платы до 1,2%) взносов в Резервный фонд для выплат будущих пенсий и введение с 2025 г. отдельного солидарного страхового взноса с высоких заработных плат[3], что усилит финансовую нагрузку на бизнес и работающее население с доходами выше средних, особенно учитывая относительно высокие размеры страховых взносов в стране[4].

Важную роль среди механизмов перераспределения, особенно для женщин, но не только, играют пенсионные кредиты. Способ предоставления данных кредитов предполагает учёт только времени незанятости при последующем определении страхового стажа или оплату взносов за данный период. Это особенно важно для накопительных схем и систем с индивидуальными счетами. Но и в целом возможности кредитов снизить риск бедности и компенсировать перерывы в занятости, и сокращение трудового стажа зависят от способов их расчёта (например, взносы выплачиваются с действующей, минимальной оплаты труда или в фиксированной сумме) и периода их назначения. В Германии, например, в период ухода за ребёнком назначается кредит в размере одного пенсионного пункта (балла) за год (в течение 3 лет), что соответствует выплатам со средней заработной платы. Это наиболее выгодно лицам с низкими трудовыми доходами. Аналогичная практика начисления средств на основе средней оплаты труда в период временной незанятости в связи с уходом за ребёнком действует и в ряде других стран. Однако это принципиально не меняет ситуацию. В Германии, например, фиксируется высокая, по европейским меркам, гендерная разница в пенсионных доходах.

---

[2] Валоризация в данном случае рассматривается как проводимая государством корректировка размеров ранее назначенных минимальных пенсий по отношению к определённым социальным нормативам.

[3] Дополнительный взнос солидарности планируется дифференцировать в зависимости от размеров превышения заработной платы от установленной базы, в 2025 г. в пределах 0,92–1,17% от размеров превышения, с постепенным увеличением размеров взносов до 5,5–7% к 2045г.

[4] Общий размер страховых взносов социальных партнёров в Испании, включающий кроме пенсионного и другие виды страхования, кроме страхования по безработице, без учета новых взносов составляет 28% заработной платы.

Пенсионные кредиты родителям по уходу за малолетними детьми в странах, как правило, предоставляются при условии назначения соответствующего пособия по уходу и до определённого возраста ребёнка. В среднем в государствах ОЭСР наличие 5-летнего перерыва в занятости женщин (с учётом кредитов, при занятости в последующем полное рабочее время) ведёт к снижению пенсии на 5%, 10-летнего — на 10%. Для лиц с низкими доходами это снижение меньше — соответственно, 2 и 6%. Но наличие гибкого графика и неполная занятость существенно меняют картину. Кроме того, в ряде стран действуют условия для получения страховой пенсии — необходимость выработки определённого стажа [*Pension at a glance*…, 2021. P. 156]. В последнее время расширяется практика кредитования до установленной продолжительности перерывов в оплачиваемой занятости лиц, ухаживающих за нуждающимися в этом взрослыми членами семьи.

На величину материального неравенства пенсионеров существенно влияет дизайн пенсионных систем. Если ссылаться на обширные и зрелые европейские пенсионные системы, то в среднем соотношение доходов верхних и нижних двадцатипроцентных групп (верхний и нижний квинтили) всего населения(от 0 до 65 лет) составляет 5 раз, среди лиц в возрасте старше 65 лет — 4 раза в среднем [*Pension adequacy report*…, 2021. P. 100]. Такой часто исследуемый в последнее время элемент неравенства, как гендерный дисбаланс в пенсионном обеспечении по странам ОЭСР в среднем выше, чем по заработной плате, и составляет 26% (включая государственные и частные пенсии). При этом разница в агрегированном коэффициенте замещения пенсией трудовых доходов между мужчинами и женщинами не превышает 6%, она минимальна или совсем отсутствует в странах с низким уровнем замещения и, наоборот, увеличивается при высоком уровне замещения. В государствах с наиболее значительными различиями в размерах средних пенсионных доходов мужчин и женщин (в среднем разница составляет 35–45%, например, в Японии, Нидерландах, Германии) данный разрыв связывается с целым комплексом причин, в том числе с особенностями модели пенсионного обеспечения, учитывающими страховую историю, более короткими карьерами, меньшим количеством часов работы, ограниченным участием женщин в профессиональных пенсионных схемах [*Pension markets in focus*, 2019. P. 56–57]. По данным Международной организации труда за 2022 г., занятость женщин в странах Западной и Северной Европы составляла 32 часа в неделю, у мужчин — 39. По миру эти различия были еще более заметными — 37 часов и 44 часа, соответственно. А доля работающих женщин трудоспособного возраста составляет 47% против 72% у мужчин [*World employment*…, 2023. P. 30].

В качестве перераспределительного механизма рассматривается и система пенсий по потере кормильца. При этом в странах используются очень разные правила при расчёте данного вида пенсий. В одних государствах считается, что женщина в настоящее время должна самостоятельно зарабатывать и пенсионные права умершего супруга на неё не распространяются, в других придерживаются противоположной точки зрения. Между этими двумя крайними установками располагается определённое количество переходных форм, при которых размер пенсий по потере кормильца устанавливается выше собственных прав женщины, но ниже общей комбинации прав. Наиболее распространённый вариант — около 60% от пенсии супруга [*Abatenarco, Lagomarsino, Russolillo,* 2023. P. 7]. Кроме того, на уровень пенсий часто влияет размер других доходов получателя. В некоторых странах предусмотрены только временные выплаты. В Швеции отсутствует категория пенсии по потере кормильца, но можно перевести на супругу свои пенсионные права. Очень значительная разница в размерах собственных пенсий и предполагаемых пенсий по потере кормильца (40–60%) в ряде стран Южной Европы [*Abatenarco, Lagomarsino, Russolillo,* 2023. P. 7], поэтому, например, в Португалии до 80% пожилых женщин получают данный вид пенсии [*Pension adequacy report*…, 2021. P. 91].

Проблемы включения работников с нестандартными формами занятости в системы пенсионного страхования

Другой важный дискуссионный вопрос — проблемы перераспределения ресурсов и пенсионного обеспечения для различных групп нестандартных работников. Нестандартная занятость в отличие от стандартной (занятости полное рабочее время и по долгосрочным контрактам, на которой строится большинство действующих пенсионных моделей) включает:

- работу в течение неполного рабочего дня и недели, в том числе занятость менее 20 часов в неделю;
- использование различных форм краткосрочных контрактов;
- работу через агентства по временному найму;
- новые формы платформенной занятости;
- дистанционное предоставление услуг;
- работу по вызову, самозанятость.

По оценкам экспертов ОЭСР, сегмент нестандартной занятости среди стран данной группы в среднем составляет около трети от её общего уровня [*LaSalle, Cartoceti*, 2019.P.7]. В государствах среднего и ниже среднего уровней развития сохраняются огромные сегменты незарегистрированной (теневой) занятости, которая ставит исполнителей вне правового поля.

Если опираться на практику развитых стран, то формализованная трудовая деятельность наёмных работников, работающих на условиях срочных контрактов или сокращённого рабочего времени, как правило, включается в основные и в меньшей степени в дополнительные профессиональные схемы пенсионного страхования. Исключения могут делаться для работников агентств по временному найму, сезонных и подённых работ, занятости в период обучения [*Spasova*, 2017]. В отдельных случаях действуют ограничения по размерам оплаты труда или минимальному числу часов работы (от 9 до 20 часов в неделю), но в последние годы наметилась тенденция сокращения этих ограничений там, где они действуют. Для временных работников дополнительной серьёзной проблемой может стать вопрос вестинга (получение права на взносы работодателей в их пользу в профессиональных схемах только после определённого периода занятости, составляющего от нескольких месяцев до трёх лет). Частые изменения работы при временных контрактах могут сопровождаться снижением охвата профессиональными пенсиями. А право переноса добровольных накоплений из одного в другой профессиональный пенсионный фонд действует в очень небольшом числе стран (Дании, Испании, Канаде). При всём разнообразии нестандартной занятости такие её более традиционные гибкие формы, как неполная и срочная занятость, исходя из данных по 19 странам ОЭСР, обеспечивают годовой доход в среднем на 50% ниже, чем у наёмных работников, что отражается на пенсионных доходах, особенно в накопительных (условно накопительных) и балльных пенсионных системах.

Ещё более разнородная практика действует в отношении пенсионного обеспечения самозанятых. Есть страны, где уже в рамках существующего законодательства все или подавляющее большинство самозанятых охвачены действующими общими с наёмными работниками нормами пенсионного страхования. Но в данном случае они должны уплачивать относительно высокие взносы, включающие доли работодателей и работников. В других странах самозанятым работникам установлены сокращённые взносы или им предоставляется право самим определять уровень своих минимальных социальных гарантий и размер социальных отчислений.

В практике экономически развитых стран обязательное участие в солидарных распределительных пенсионных программах на одних и тех же условиях с наёмными работ-

никами используется в 9 государствах, включая США, Канаду и Южную Корею. Более широко распространены обязательные схемы с меньшими ставками или единым размером страховых взносов для всех или определённых категорий самозанятых. В 6 странах ОЭСР, в том числе в Германии, Японии, Дании и Мексике, они могут присоединяться к схемам общественного пенсионного страхования добровольно.

Официально зарегистрированные самозанятые включаются в действующие обязательные пенсионные схемы и в ряде развивающихся государств, например в Аргентине, Бразилии, Мексике, на Филиппинах. Работники в этих случаях сохраняют пенсионные права при смене трудового статуса, что особенно важно в условиях современных изменений инфраструктуры рынка труда и повышения его гибкости. В развивающихся государствах и странах с формирующимися рынками применяются и другие варианты, в частности формируются особые схемы социального страхования для самозанятых, причём могут использоваться как одна, так и несколько разных схем для разных категорий работников или им предоставляется возможность страховаться добровольно. Хотя отдельные схемы могут учесть специфические потребности и условия самозанятости, их введение несёт риск ограничения сопоставимости при переводе в другие схемы накопленных пенсионных прав и тем самым создаёт барьеры для мобильности, особенно если данные схемы управляются разными структурами.

Что касается добровольного участия, то в целом мягкое регулирование и расширение возможностей добровольного страхования определённых рисков рассматривается как один из возможных вариантов решения задачи привлечения работающих не по найму в систему пенсионного страхования [*Pension at a glance Asia/Pacific…*, 2018]. Но пока добровольный формат в государствах с невысоким уровнем среднедушевых доходов населения не только сталкивается с ситуацией неблагоприятного отбора (страхования только лиц с наиболее высокими рисками), но и в целом не имеет сколько-нибудь заметного развития. Во Вьетнаме, например, доля участников добровольного пенсионного страхования составляет всего 1,3% от общего количества рабочей силы [*Extending social security*…, 2021. P. 4]. Учитывая ограниченные возможности самозанятых работников в ряде стран со средним уровнем развития, например, в Таиланде, государством частично субсидируются взносы в добровольные пенсионные схемы для самозанятых [*Nguyen, Cunha*, 2019]. В качестве примера успешного включения различных категорий самозанятых в специальную схему пенсионного страхования с высоким уровнем государственного субсидирования и стимулирования и возможностью широкого выбора размера вносимых страховых взносов можно назвать КНР [*Lee, Ginting, Wang, Wang*, 2019].

Вопрос обязательного или добровольного участия и его объёмов для работающих не по найму является дискуссионным. Схемы, учитывающие размер доходов, обычно носят обязательный характер по двум причинам, которые действуют и в отношении самозанятых. Прежде всего патерналистский подход необходим в силу недальновидного поведения людей в отношении прогноза своих будущих доходов при достижении пенсионного возраста и недооценке ими своих долгосрочных потребностей. И в этом плане самозанятые столь же недальновидны, как и наёмные работники. Кроме того, обеспечение эффективной защиты от риска снижения доходов в пожилом возрасте основывается на доступе к широкому пулу лиц, делающих страховые взносы. Это важно для формирования необходимых резервов средств у пенсионных провайдеров (фондов и страховых компаний) для защиты клиентов от рисков, связанных с большей продолжительностью жизни, чем предусматривали сделанные ими индивидуальные вложения. И, наконец, полное включение всех нестандартных работников в схемы обязательного социального страхования на одинаковых условиях со стандартными способно ограничивать финансовые стимулы (как для работников, так и особенно для работодателей) к злоупотреблению формами нестандартной занятости с целью снижения расходов на рабочую силу.

Основными аргументами против полноценного участия самозанятых в схемах пенсионного страхования являются отсутствие трудовых контрактов, позволяющих определять базу для взносов, и более широкие возможности частного накопления. Последний аргумент, по мнению экспертов пенсионного рынка, верен лишь отчасти. Медианные активы самозанятых в странах ОЭСР лишь немного превышают активы наёмных работников. Ликвидные медианные активы пенсионеров — бывших самозанятых составляют сумму двенадцатимесячного среднего пенсионного дохода, у наёмных работников — девятимесячного, более высокие накопления у самозанятых только в двух европейских странах — Дании и Бельгии [*Pension at a glance…*, 2019. P. 75]. Самозанятые, конечно, — очень разнородная группа. Но аргумент, согласно которому у самозанятых больший объём финансовых активов, потенциально связанных с их предпринимательской деятельностью, что делает возможным их неучастие в обязательном страховании, может использоваться только в отношении наиболее обеспеченной их части. Кроме того, возникает вопрос, почему высоко обеспеченные стандартные работники не исключаются из системы обязательного страхования.

С другой стороны, серьёзным препятствием в отношении полной гармонизации пенсионных правил для наёмных и самостоятельно занятых работников является выплата высоких взносов. Если, например, для Канады и Республики Корея суммарный взнос составляет 9–10% заработной платы, то для многих европейских стран эта сумма достигает уже 25–27%. Высокий уровень обязательных платежей подрывает интерес работающего населения к уплате взносов. Чтобы сделать участие в страховании самозанятых экономически более привлекательным и снизить стимулы к уходу «в тень», для них используются более низкие ставки взносов. При этом в одних случаях обязательные вносы снижаются в два и более раз (Швейцария, Норвегия) или устанавливается фиксированный платёж (Польша, Венгрия, Испания), в других разница может составлять не более 2–3% (Франция). Кроме того, большинство экономически развитых стран определяет минимальную базу или минимальный доход для выплаты взносов (в разных странах колеблется от 10 до 60% от средней национальной заработной платы) и в некоторых случаях взносы могут варьировать в зависимости от категории самозанятых (с низкими доходами, зависимых самозанятых, представителей творческих профессий и т.п.).

Правда, если эти пониженные страховые ставки не подкрепляются государственными субсидиями, в перспективе социальной ценой данного компромисса являются более низкие пенсии для данной категории работников. В европейских странах, где нет обязательного подключения к страховым системам, самозанятые с большим трудовым стажем получают государственные пенсии, составляющие от трети до половины пенсий наёмных работников с аналогичными параметрами трудовой карьеры и средним уровнем заработной платы. Невысокий уровень пенсий обеспечивают и программы с пониженными и фиксированными взносами для самозанятых (50–70% по отношению к пенсиям наёмных работников) [*Pension at a glance…*, 2021. P. 165].

При совершенствовании механизмов пенсионного страхования в развивающихся государствах и странах с формирующимися рынками нельзя не учитывать, что ряд уязвимых групп самозанятых не могут в полном объёме отчислять такие же взносы, которые выплачиваются за наёмных работников. В этом случае возможность делать взносы по более низким или небольшим единым ставкам могут быть частью широкой перераспределительной политики, предполагающей компенсацию выпадающих доходов за счёт общих налогов или фондов общественного социального страхования, по крайней мере для лиц с низкими доходами. То есть, давая возможность самозанятым делать более низкие взносы, необходимо учитывать финансовую цену данной политики.

Хорошо скоординированные пенсионные правила для стандартных и нестандартных работников облегчают сравнение накопленных пенсионных прав между компаниями

и при использовании различных форм занятости. В этом плане для нестандартных работников наиболее удобны индивидуальные пенсионные счета. Отдельную проблему составляет несопоставимость баз для начисления взносов для наёмных работников и самозанятых. Для второй категории страховой базой могут служить выручка, доход после вычета расходов или суммы, тесно не связанные с полученными доходами. Даже если не учитывать возможность существования скрытых доходов, самозанятые имеют широкие возможности самостоятельного выбора базы для взносов. Для отдельных категорий самозанятых, у которых отсутствуют значительные материальные затраты, например фрилансеров, платформенных работников, наиболее удобной базой считается общий доход или его часть. Но для всех категорий самозанятых, особенно несущих в своей деятельности высокие материальные и капитальные затраты, использование доходов как базы для взносов не столь очевидно.

В целом самозанятые относятся к «проблемным» группам для действующих программ страхования. В силу распространения пониженных ставок, возможности сокращать базу для расчёта взносов, отказа от участия в страховании данная категория работников очень мало вкладывает в систему обязательного пенсионного страхования. Доля взносов самозанятых в пенсионные фонды в большинстве стран, по которым есть соответствующая информация, не превышает половины от их доли в занятости, в ряде стран (например, в Италии и Корее) она существенно ниже. В ЕС в среднем доля страховых взносов в финансировании пенсионного обеспечения составляет 65,5% (превышая в отдельных странах 85%). Доля бюджетных средств в финансировании пенсионного обеспечения составляет примерно 25%. А на страховые взносы самостоятельно занятых работников в общем объёме финансирования пенсий приходится 4,2% [*Pension adequacy report*…, 2021. P. 129]. Вопрос включения самозанятых в страховые схемы особенно важен для среднеразвитых и развивающихся государств. Если в Германии и Франции доля самозанятых среди работающего населения составляет 10–12%, то в КНР — около 20, а в Бразилии — более 30% [*Ensuring better social protection*…, 2022. P. 5].

Особое внимание в последнее время привлекают новые формы платформенной занятости, которые часто оказываются в теневой области между зависимой и независимой занятостью и выпадают из зоны видимости для систем обязательного социального страхования [*Behrendt, Nguyen, Rani*, 2019. P. 17–41]. Варианты решения во многом зависят от принятых в странах подходов к определению юридического статуса работников платформ и действующих норм в отношении социальных гарантий для самозанятых. В отдельных случаях основная их часть или отдельные категории (зависимые самозанятые)[5] рассматриваются как наёмные работники, в пользу которых работодатель (платформа) должен вносить часть обязательных страховых взносов и включать данных работников в профессиональные планы. Но в большинстве стран растущий сегмент занятости через платформы учитывается как трудная для охвата страхованием категория самостоятельных исполнителей. Во Франции, например, таксисты, работающие через платформы, могут выбирать страховаться как самозанятые или как микропредприниматели, в последнем случае — с уплатой ежемесячного фиксированного взноса с получаемой выручки.

Согласно обследованию МОТ и Международной Ассоциации социального страхования, среди работающих с использованием сетевых (online) платформ в развитых странах в схемы пенсионного страхования включено 35%, в развивающихся — 23% исполнителей, общие данные для платформ доставщиков и такси (in situ) составляют 17–18% [*Providing adequate*..., 2022. P. 5]. Для расширения участия в социальном страховании новых категорий самозанятых предлагается использовать новые гибкие схемы софинансирования взносов

[5] Зависящих от одного клиента (нет финансовой независимости, ограничен контроль над рабочими условиями, включая трудовой график).

с участием платформ и государства, развивать различные формы совместного несения социальных рисков, например, с использованием обществ взаимного страхования, или включать, как это делается в ряде латиноамериканских стран, единые страховые взносы и налоги в стоимость услуг для формирования источников средств для финансирования нестраховых пенсий.

Заключение

Современные цели реформирования действующих пенсионных систем, направленные на повышение их долгосрочной финансовой устойчивости и увеличения продолжительности трудовой жизни застрахованных, в основном мало сочетаются с задачами защиты растущей доли пожилых от рисков бедности и с широким использованием механизмов перераспределения ресурсов между социально-экономическими группами. В традиционных солидарных системах, которые обеспечивают большой объём перераспределения, достаточно успешно решаются задачи вертикального перераспределения собранных пенсионных средств в пользу менее финансово обеспеченных, но при этом снижается заинтересованность участия в страховании других групп страхователей (плательщиков взносов), ограничивается горизонтальное перераспределение доходов в течение жизненного цикла.

Пенсионные схемы, основанные главным образом на актуарной справедливости, в том числе разного рода индивидуальные накопительные счета, увеличивают риски недостаточного уровня накоплений из-за невысоких доходов и несоблюдения графика платежей для значительного числа участников, воспроизводят и усиливают неравенство, формируемое на рынке труда, но существенно дешевле обходятся государству, чем солидарные схемы. Вне системы обязательного страхования и, соответственно, финансирования национальных пенсионных систем оказываются большие группы ненаёмных работников. Одним из вариантов привлечения самозанятых и растущего сегмента платформенной занятости может быть мягкое регулирование и расширение возможностей их добровольного подключения к общим страховым программам. Но значительно больший эффект в плане расширения охвата страхованием дают обязательные схемы с пониженными или небольшими едиными ставками. Эти схемы можно рассматривать как часть широкой перераспределительной политики, предполагающей частичную компенсацию выпадающих доходов системы за счёт общих или специальных налогов. Давая возможность лицам с нестандартной занятостью самостоятельно решать вопросы своего материального обеспечения в старости или вносить минимальные взносы, необходимо учитывать и финансовую цену данной политики для государства — объём государственного субсидирования выпадающих взносов или расходы на социальное обеспечение растущего числа пожилых, не участвовавших в пенсионном страховании.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Abatenarco A., Lagomarsino E., Russolillo M. (2023). Gender pension gap in the EU countries: a between-group inequality approach // *Risks*. 11/63. Basel: MDP.

Arenas de Mesa A. (2019). *Los sistemas de pensiones en la encrucijada. Desafios para la sostenibilidad en America Latina*. — Santiago: CEPAL.

Behrendt C., Nguyen Q.A., Rani U. (2019). Social protection systems and the future of work: ensuring social security for digital platform workers // *International Social Security Review*. No. 72 (3). Pp. 17–41.

Borsch-Supan A., Coile C. (2018). Social Security Programs and Retirement around the World: Reforms and Retirement Incentives - Introduction and Summary // *NBER Working paper*. No. 2528. Cambridge. https://www.nber.org/papers/w25280.pdf (access date: 27.11.2023).

CEPAL. (2019). *Primer informe regional sobre la implementacion del Consejo de Montenideo sobre Poblacion u Desarrollo*. — Santiago.

Coile C., Milligan K.S., Wise D.A. (2018). Social Security Programs and Retirement around the World: Working Longer — Introduction and Summary // *NBER Working paper* No. 24584. Cambridge. https://www.nber.org/papers/w24584.pdf (access date: 27.11.2023).

Ensuring better social protection for self-employed workers. (2022). — Geneva: ILO.

Extending social security to self-employed workers. Lessons from international experience. (2021). — Geneva: ILO.

Figliony L., Lissovolik B., Galdamez M. (2018). Growing pains: Is Latin America prepared for population aging? // *IMF.* No. 18/05.

Fouejien A., Kangur A., Martinez S.-R., Soto M. (2021) Pension reforms in Europa. How far have we come and gone? // *IMF European and fiscal affairs department.* 2021/016. http://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy-Papers/Issues/2021/09/10/Pension-Reform-in-Europe-464651 (дата обращения 27.11.2023).

Holzmann R., Palmer E., Palacios R., Sacchi S. (2020). *Progress and challenges of nonfinancial defined contribution pension schemes. Addressing marginalization, polarization, and labor market*. — Washington: World Bank. http://doi.org/10.1596/978-1-4648-1453-2 (access date: 27.11.2023).

LaSalle D., Cartoceti G. (2019). *Social security for the digital age. Addressing the new challenges and o pportunities for social security systems*. — Geneva: ISSA.

Lee M., Ginting E., Wang L., Wang M. (2019). Maintaining social cohesion in the People's Republic of China in the new era // *ADB East Asia Working paper.* No. 22. URL: https://dx.doi.org/10.222617/WPS190598-2 (access date: 27.11.2023).

Los sistemas de pensiones y salud en America Latina. Los desafios del envejecimiento, el cambio tecnologico y la informalidad. Resumen ejecutivo. (2020). — Santiago: Banco de Desarrollo de America Latina.

Mesa-Lago C. (2019). Aging and pension reforms: a look at Latin America // *ReVista / Harvard rev. of Latin America.* — Cambridge: MA. https://revista.drclas.harvard.edu/aging-and-pension-reforms-a-look-at-latin-america (access date: 27.11.2023).

Nguyen Q.A., Cunha N. (2019). *Extending social protection to workers in informal employment in ASEAN*. — Geneva: ILO Reginal office for ASIA and Pacific.

Ortiz I., Duran-Valverde F., Urban S., Wodsak V., Yu Z. (2018). Reversing Pension Privatization: Rebuilding Public Pension Systems in Eastern Europe and Latin America Countries (2000-2018) // *Ess Working paper.* No. 63. https://www.ilo.org/secsoc/information-resources/publications-and-tools/books-and-reports/WCMS_648574/lang-en/index.htm (access date: 27.11.2023).

Pension adequacy report (2021) // *Current and future income adequacy in old age in the EU*. Joint report prepared by the Social Protection Committee (SPC) and the European Commission. Vol. 1. http://dx.doi.org/10.2767/013455k (access date: 27.11.2023).

Pension at a glance 2021. OECD and G20 indicators. (2021). — Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/ca401ebd-en (access date: 27.11.2023).

Pension at a glance 2019. OECD and G20 indicators. (2019). — Paris: OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/b6d3dcfc-en

Pension at a glance. Asia/Pacific. (2018). Paris: OECD Publishing. https://dx.doi.org/10.1787/pension_asia_2018_en (дата обращения 27.11.2023).

Pension markets in focus. (2019). www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/pensionmarketsinfocus.htm (дата обращения 27.11.2023).

Providing adequate and sustainable social protection for workers in the gig and platform economy. (2022). — Geneva: ILO, ISSO, OECD.

Queisser M., Whitehouse E. (2006). Neutral or fare? Actuarial concepts and pension system design // *Social, employment and migration working paper.* No. 40.

Schumacher G., Vis B., van Kersbergen K. (2021). Political parties' welfare image, electoral punishment and welfare state retrenchment // *Comparative European Politics.* No. 11(1). https://doi.org/10.1057/cep.2012.5 (access date: 27.11.2023).

Schwarz A.M., *Ariaz O.S., Rudolph P., Koettl J., Immervoll H.* (2014). The inverting pyramid. Pension systems facing demographic challenges in Europa and Central Asia // *Europa and Central Asia Reports*. 8468. Vol. 2 — Washington, DC: World Bank.

Spasova S. (2017). *Access to Social Protection for People Working on Non-Standard Contracts and as Self-Employed in Europe. A study of national policies*. — Brussels: European Social Policy Network (ESPN), European Commission. http://dx.doi.org/10.2767/700791 (access date: 27.11.2023).

Study on intergenerational fairness. Final report. (2021) / Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. — Luxembourg: Publication Office of the European Union.

Trends, Challenges and Solutions 2022. Global. (2022). — Geneva: ISSA.

World Employment and Social Outlook. Trends 2023. (2023). — Geneva: ILO. https://doi.org/10.54394/SNCP1637 (access date: 27.11.2023).

World Social Protection Report 2020-2022. Social Protection at a Crossroads — in Pursuit of a Better Future. (2021). — Geneva: ILO.

Шестакова Елена Евгеньевна
eeshestakowa@gmail.com
Elena Shestakova
PhD (economics), Leading Researcher of Institute of economics of Russia Academy of Sciences (Moscow)
eeshestakowa@gmail.com

MODERN DIRECTIONS FOR REFORMING THE PENSION SYSTEMS

Abstract. With all the variety of existing pension models in the world, most of them belong to the group of solidarity system and involve a significant amount of redistribution of resources. Accumulative systems mainly complement, rather than replace distributive pension systems, especially when forming so-called multi-level models. The article analyzes some controversial issues of modern parametric pension reforms, the ratio of insurance and non-insurance elements of systems, the impact of the introduction of individual conditional saving accounts, rules for the use of pension loans, mechanisms for blocking early retirement. Particular attention is paid to the analysis of including workers with non-standard forms of employment in the pension insurance system and it is concluded that by enabling certain categories of non-standard workers to independently sole issues of their material security in old age, it is necessary to take into account the financial cost of this policy for the state.

Keywords: *pension models, pension loans, non- standard forms of employment, insurance premiums.*
JEL: H55, J23, J26.

ОТ ТЕОРИИ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ

С.В. Жаворонков
независимый исследователь

В.В. Новиков
доцент, Алма-атинский Университет менеджмента (Алматы)

НОВЫЕ ПОПЫТКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ПРИ НЕЛИБЕРАЛЬНОМ РЕЖИМЕ: ИЗ НОВЕЙШЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ УЗБЕКИСТАНА И КАЗАХСТАНА

Аннотация. Власти, не боящейся выборов, зачастую намного проще проводить либеральные экономические реформы, чем демократически избранной. Успех реформ помогает расширить и консолидировать поддержку в обществе. Однако результаты этих реформ и гарантии, предоставленные частным собственникам, бизнесу, зачастую оказываются не слишком прочными в долгосрочной перспективе. Они далеко не всегда переживают смену правителя при династическом правлении, не говоря уже об иных вариантах смены власти. Насколько прочными и устойчивыми окажутся реформы, проводимые в Узбекистане и в Казахстане, покажет время. Однако многие из достигнутых результатов и ближайшие перспективы внушают осторожный оптимизм.

Ключевые слова: *экономические реформы, экономический рост, гарантии собственности, передача власти.*

JEL: D78, N15, N85, P26

УДК: 338.22

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_79_95

© С.В.Жаворонков, В.В. Новиков, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Жаворонков С.В., Новиков В.В.* Новые попытки экономической либерализации при нелиберальном режиме: из новейшей экономической истории Узбекистана и Казахстана // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 79–95. DOI: 10.52342/2587- 7666VTE_2024_1_79_95.

FOR CITATION: *Zhavoronkov S., Novikov V.* New Cases of Economic Liberalization under an Illiberal Regim: from Recent Economic History of Uzbekistan and Kazakhstan // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 79–95. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_79_95.

Введение: истории экономических успехов нелиберальных режимов

В докапиталистическую эпоху сильные и предусмотрительные правители, бывало, предоставляли гарантии неприкосновенности личности и собственности предприимчивым и успешным субъектам. Такие люди нередко использовали новое убежище и, стекаясь под защиту правителя, обеспечивали быстрый рост городов, торговли, а значит, и доходов властей. Естественными ограничениями такого роста были наиболее успешные предприниматели, которые в лучшем случае лишались защиты: «Уйди от нас, ибо ты стал гораздо сильнее нас» (Бытие 26:15), а в худшем — имущества и жизни.

Другим естественным пределом защиты становилась сама жизнь автократа. При стабильном династическом правлении сын и внук монарха иногда принимали на себя обязательства сохранять «привилегии» [*Lotter*, 1989]. Однако нередко ослабление власти, которой всё хуже удавалось собирать налоги, вызывало острую потребность в наличных средствах. Немедленная угроза утраты власти неизбежно перевешивала соображения блага следующих поколений династии перед лицом опасности, которая грозила в ближайшие годы. Зачаточным видом современных форм защиты прав были гарантии монархов, данные достаточно широкому кругу лиц. К примеру, такими гарантиями горожанам, защищённым выкупленной или вырванной силой автономией, крепкими крепостными стенами и объединённым сильными коммерческими интересами, было Магдебургское право [*Kish*, 1949], не говоря уже о знаменитой Magna Carta.

Защитники современных автократий с удовольствием ссылаются на опыт Сингапура. В 1965 г. исключённое из Малайской Федерации город-государство столкнулось с тяжелейшими военно-политическими вызовами (давление со стороны и Малайзии и коммунистического Китая) и потеряло позицию финансового центра колоний Великобритании в Юго-Восточной Азии.

Сингапуру, однако, удалось успешно выйти на траекторию долгосрочного экономического роста. Секрет успеха состоял в отменной сдержанности властей. Они не спешили помогать бизнесу, взамен обкладывая его высокими налогами и обременительными регуляциями, как это было в те же 1960-е гг. в бывшей метрополии [*Lee*, 1998; *Kwang, Fernandez, Tan*, 1998]. Кроме того, до 1989 г. в стране существовала мощная и независимая судебная власть, которая венчалась Специальным судом палаты лордов в Лондоне [*Правовые системы стран…*, 2003] (т.е. на судей сингапурские правители никак повлиять не могли). В 1989 г. власти сочли, что период ученичества местных судей можно завершить. Катастрофы после отказа от такой гарантии не произошло, но темпы экономического роста стали снижаться. Однако это снижение произошло, вероятно, ещё и потому, что к концу 1980-х гг. Сингапур уже прочно вошёл в число наиболее высокоразвитых стран мира.

Другим примером экономически успешного авторитаризма — власти коммунистической партии при относительно либеральной рыночной экономике — стал Китай. Реформы, начатые Дэн Сяопином, обеспечили беспрецедентный в мировой экономической истории приток прямых иностранных инвестиций и превратили Китай в современный, расширенный вариант «мастерской мира». При этом он, в отличие от британского и американского прототипов, обходился без демократии и независимого суда.

Однако модель Дэн Сяопина предусматривала, по сути, некоторый аналог раннего сингапурского подхода и даже элементы политической конкуренции. Во-первых, с начала реформ десятилетиями в духе мудрых королей древности и средневековья иностранным инвесторам была гарантирована неприкосновенность как личности, так и собственности. Во-вторых, китайские бизнесы были защищены покровительством властей. Точнее, покровительством разных территориальных группировок внутри власти, представители которых, по установленной Дэн Сяопином процедуре ротации, сменяли друг друга на высших постах. Бизнесы, находящиеся под покровительством тех, кто, возможно, сменит

твою группировку у руля через несколько лет, трогать стало рискованно. К сожалению для инвесторов, система начала давать трещины уже к концу первого десятилетия XXI в. [*Яновский, Маслов*, 2009] и полностью рухнула с концентрацией власти в модели единоличного правителя в 2017 г. [*Gueorguiev*, 2018; *Shirk*, 2018; *Gore, Yongnian*, 2019]. Аресты иностранных предпринимателей, попытки заместить частные инвестиции государственными [*Яновский, Маслов*, 2009], свирепые в своей бессмысленности локдауны[1] [*Yanovskiy, Socol*, 2022], вызвавшие впервые после событий 1989 г. на площади Тяньаньмэнь открытые массовые протесты[2], атака властей на развитую отрасль частного репетиторства[3] [*Palmer*, 2021] сделали крах модели Дэн Сяопина очевидным для всех и привели к обвалу иностранных инвестиций[4].

Судьба чилийских реформ при Аугусто Пиночете [*Квасов*, 1998; *Friedman, Friedman,* 1998] внушает немного больше оптимизма. Однако и эти реформы, не обладая легитимностью мер, одобренных избирателями, продержавшись одно поколение, стали постепенно подтачиваться популизмом. К сегодняшнему дню угроза их полного обвала выглядит вполне реальной.

Российские экономические реформы 1906–1911 гг. П.А.Столыпина при ограниченном самодержавии [*Уильямс*, 2009] ненадолго пережили своего инициатора. Они были отвергнуты сначала властью, которая с самого начала Первой мировой войны стала постепенно расширять и ужесточать антирыночные меры [*Яновский, Жаворонков*, 2016], а потом и обществом, сорвавшимся из демократической революции в тоталитарную.

Также необходимо подчеркнуть, что, несмотря на очевидные стимулы к защите частных инвесторов [*Holcombe, Boudreaux*, 2013], существуют и прямо противоположные тенденции — расширять поддержку режима в элите, отдавая бизнес на милость «ценным союзникам» [*Svolik*, 2009]. Как бы то ни было, среди диктаторов XX в. преобладали коррупционеры и любители перераспределительных программ, а не люди, подобные Дэн Сяопину, Ли Куан Ю и Аугусто Пиночету.

По всей видимости, для защиты прав собственности не изобретено ничего лучшего, чем ограничение власти политической конкуренцией. Конкуренция на свободных выборах при прозрачном подсчёте голосов, вкупе с разделением властей при независимой и беспристрастной судебной системе, в принципе могут обеспечить долгосрочную защиту как лично собственника, так и частной собственности [*Shulgin, Yanovskiy*, 2013; *Yanovskiy, Ginker*, 2017]. Существуют известные проблемы современной демократии как формы политической конкуренции на выборах. Среди них — неспособность балансировать доходы и расходы [*Yanovskiy, Zhavoronkov, Rodionov*, 2017], склонность к популизму, «забота» о потребителях, вкладчиках, акционерах, лояльных власти «меньшинствах» путем наращивания регуляторной нагрузки. Они почти неразрешимы, если не считать возвращения к демократии налогоплательщика [*Yanovskiy, Zhavoronkov*, 2018]. Попытки симулировать институты последней без их введения не дают долгосрочных и независимых от доброй воли правителей гарантий, необходимых для долгосрочного процветания страны.

---

[1] *Durden T.* Meanwhile In China, All Hell Is Breaking Loose. ZeroHedge. 14.04.22. meanwhile-china-all-hell-breaking-loose (access date: 01.12.2023).

[2] Anti-lockdown protests spread in China as anger rises over zero-Covid strategy. The Guardian. anti-lockdown-protests-spread-across-china-amid-growing-anger-at-zero-covid-strategy (access date: 01.12.2023).

[3] *Yang Yingzhi, Zhu Julie.* EXCLUSIVE China planning new crackdown on private tutoring sector — sources. Reuters. 12.05.2021. exclusive-china-planning-new-crackdown-private-tutoring-sector-sources-2021-05-12 (access date: 01.12.2023).

[4] China's first deficit in foreign investment signals West's 'de-risking' pressure. Reuters. 06.11.2023. https://www.reuters.com/world/china/chinas-first-deficit-foreign-investment-signals-wests-de-risking-pressure-2023-11-06/ (access date: 01.12.2023). Phillips Matt. Foreign investment in China goes negative for first time in decades. Axios. https://www.axios.com/2023/11/07/china-economy-negative-foreign-investments (access date: 01.12.2023).

Либерализация в Узбекистане: успехи и проблемы

Политический контекст

После обретения независимости в декабре 1991 г. в Узбекистане довольно быстро сформировался авторитарный режим Президента Ислама Каримова, правившего страной до своей смерти в 2016 г. По конституции исполнять обязанности нового президента должен был спикер парламента Н. Юлдошев, но он объявил о своём отказе. Эта функция была возложена на Ш. Мирзиёева, который затем и был избран Президентом. Вскоре он консолидировал власть, получив контроль над силовыми структурами: глава Службы национальной безопасности Р. Иноятов был перемещён на малозначимую позицию советника президента, министр внутренних дел А. Ахметбаев был отправлен в отставку, генеральный прокурор Р. Кадиров был осуждён, а состав Правительства существенно обновлён.

Здесь можно заметить, что существенные перестановки в силовых структурах, видимо, являются если не исчерпывающей, то обязательной частью процесса либерализации. Например, они так же имели место после обретения новым казахским Президентом К.-Ж. Токаевым всей полноты власти при подавлении антиправительственных выступлений в январе 2022 г. Глава Комитета национальной безопасности К. Масимов был арестован, а на посту его сменил Е. Сагимбаев, работавший в личной охране Токаева. Позже Масимов будет осуждён на 18 лет, его заместители А. Садыкулов — на 16 лет, Д. Ергожин — на 15 лет по тяжкой статье «государственная измена»[5], М. Осипов — на три года. Племяннику бывшего президента С. Абишу, освобождённому от должности первого заместителя главы КНБ, долгое время обвинений не предъявлялось, однако недавно они были предъявлены по сравнительно лёгкой статье «превышение полномочий». Вскоре после января 2022 г., хотя и без предъявления обвинений, свои посты покинули также прокурор республики Г. Нурдаулетов и министр внутренних дел Е. Тургумбаев.

Устранение советских пережитков

Мирзиёеву досталась в наследство экономика, во многом напоминавшая советскую модель времён перестройки, где элементы рынка вроде частного предпринимательства соседствовали с плановыми требованиями к предприятиям, регулированием цен, произвольными налоговыми льготами. При этом свобода внешней торговли и конвертируемость валюты (сума) была ограничена. Мирзиёев, хотя и занимавший пост премьер-министра в последние 13 лет правления Каримова, видимо, не мог осуществлять реформы из-за политической позиции президента. При этом он, судя по вектору экономического развития после смерти первого президента, осознавал серьёзность ситуации. Отдельной проблемой стало ухудшение международного имиджа Узбекистана после подавления массовых волнений в Ферганской долине в 2005 г. (известные как «события в Андижане», хотя они охватывали не только этот город) с многочисленными жертвами. На некоторое время против Узбекистана были введены санкции, узбекские власти ответили de facto конфискацией части собственности западных компаний (например, доли корпорации Newmont, создавшей совместное предприятие «Зарифшан-Newmont» по добыче золота)[6]. Основные санкции через некоторое время были отменены, но они оставили свой след в виде взаимного недоверия. Отдельная проблема — конфликтные отношения с соседями, препятствующие экономическому развитию. Прежде всего речь идёт о Таджикистане. В 1998 г. в граничащей с Узбекистаном Согдийской области (областной центр — город Худжанд) Таджикистана, где проживает немало этнических узбеков, произошёл крупный мятеж отряда полковника

[5] Очевидно, что речь шла о их роли в протестах января 2022 г.

[6] В Узбекистане обанкротили американских золотодобытчиков. Lenta.ru. 02.10.2006. https://lenta.ru/news/2006/10/02/bankrupt/ (дата обращения: 01.12.2023).

Худойбердиева, также этнического узбека. Мятеж был подавлен, но таджикские власти обвинили власти Узбекистана в его поддержке. Между странами был введён визовый режим, прервано авиационное и автомобильное сообщение. Кроме того, узбекская сторона обвиняла таджикскую в том, что та искусственно блокирует течение рек Амударья и Сырдарья, берущих начало в горах Таджикистана, и этим наносит серьёзный ущерб сельскому хозяйству республики. Проблематичны были и отношения с Кыргызстаном. Не удавалось договориться о демаркации границы. Кроме того, узбекская сторона обвиняла киргизскую в преследованиях узбекского меньшинства на юге Кыргызстана, в Ошской области, где оно составляет до 30% населения. Особенно обострилась эта проблема после межнациональных столкновений в 2010 г. с многочисленными жертвами. Не особо благоприятными были и отношения с Туркменистаном. В 2002 г. туркменские власти провели обыск в посольстве Узбекистана, предполагая, что там укрылся оппозиционер Б. Шихмурадов. Его не нашли, но возник дипломатический скандал, много лет отравлявший межгосударственные отношения.

При новом Президенте Узбекистана связи с соседями были налажены довольно быстро. В 2017 г. возобновилось авиасообщение между Узбекистаном и Таджикистаном (после перерыва в 25 лет). В 2018 г. состоялись визиты глав государств друг к другу, страны договорились об отмене визового режима. В 2022 г. была завершена демаркация границы между Узбекистаном и Кыргызстаном. Торговый оборот с Туркменией за 6 лет увеличился в пять раз[7], с Кыргызстаном в восемь раз[8], а с Таджикистаном — в целых тридцать семь раз (!)[9].

В 2017 г. был произведён переход к конвертируемости сума путём отказа от множественных курсов валюты (для населения, для экспортёров, для импортёров, наличный/безналичный и т.п.). В 2019 г. было отменено регулирование цен на хлеб и муку, в 2020 г. — на нефтепродукты. Впрочем, регулирование цен остаётся, кроме услуг и товаров монополий, ещё и на хлопок, зерно, спирт, удобрения.

В 2018 г. в стране возобновил работу ЕБРР, ушедший из страны в 2005 г. Были снижены таможенные пошлины — с 15,3% в 2017 г. до 5,6% (в среднем)[10]. В сентябре 2020 г. Узбекистан начал переговоры о вступлении в ВТО, что актуально, учитывая существенную долю экспорта в экономике. С 2018 г. Узбекистан стал публиковать данные о внешнем долге.

Новая приватизация

Долгое время Узбекистан оставался страной с огромным государственным сектором. Это связано с тем, что в 1990-е гг. правительство приняло решение провести приватизацию только малых и средних предприятий. В результате крупная частная собственность была представлена только предприятиями, созданными с нуля иностранными и местными инвесторами[11]. Прежнее правительство практиковало создание так называемых «совместных предприятий», где правительство получало долю в 50% фактически просто за выдачу

---

[7] Туркменистан и Узбекистан нарастили товарооборот в 5 раз с 2017 года. Orient news. 01.09.2023. https://orient.tm/ru/old/post/59340/turkmenistan-i-uzbekistan-narastili-tovarooborot-v-5-raz-s-2017-goda (дата обращения: 01.12.2023).

[8] Кыргызстан и Узбекистан планируют довести товарооборот до $2 млрд. TRT на русском. 18.08.2023. https://www.trtrussian.com/novosti/kyrgyzstan-i-uzbekistan-planiruyut-dovesti-tovarooborot-do-dollar2-mlrd-14530015 (дата обращения: 01.12.2023).

[9] *Бобоходжиев М.* За шесть лет товарооборот Таджикистана и Узбекистана увеличился в 37 раз. Asia-Plus. 27.05.2022. https://www.asiaplustj.info/ru/news/tajikistan/politics/20220527/za-shest-let-tovarooborot-tadzhikistana-i-uzbekistana-uvelichilsya-v-37-raz (дата обращения: 01.12.2023).

[10] Средняя таможенная пошлина и совокупная ставка таможенных платежей в Узбекистане намного меньше, чем у других стран СНГ – ГТК. Podrobno.uz. 02.07.2019. https://podrobno.uz/cat/economic/srednyaya-tamozhennaya-poshlina-i/ (дата обращения: 01.12.2023).

[11] Подробно о приватизации в Узбекистане см., например *Домбровский М., Яновский М. и др*. Постсоветская и мировая модернизация: итоги тридцати лет. https://www.academia.edu/72300573/. (дата обращения: 01.12.2023).

разрешения на работу. Так были созданы табачный холдинг UzBAT (с British-American tobacco), Coca-cola Uzbekistan, газохимический комбинат Uz-Kor Gas Chemical (совместно с корейскими инвесторами) и Ташкентский металлургический завод (нидерландский инвестор Metallurgical Technology and Engineering, впоследствии доля продана российскому «Металлоинвесту»). Впрочем, сейчас UzBAT на 97% принадлежит British-American tobacco: начиная с 1990-х гг. государство постепенно продавало второму акционеру свои акции. Значительно присутствие государства в банковском секторе: 13 из 32 существующих в стране банков — государственные. При этом они владеют 85% всех активов сектора и 88% всех кредитов[12].

Приватизация затронула и некоторые крупные предприятия. В 2020 г. был приватизирован винодельческий холдинг Shohrud (покупателями стали местные инвесторы) и «Кызылкумцемент» (покупателями стал международный холдинг United Cement Group). В 2023 г. контрольный пакет «Ферганаазот» НПЗ был продан Indorama Corporation. Использовалась также такая схема, как передача государственных предприятий в доверительное управление. Были переданы шесть предприятий — Ново-Ангренская и Ангренская ТЭС, «Узбекуголь», Ферганский НПЗ, Ташкентский зоопарк и «Аммофос-Максам». Предприятия передавались в доверительное управление сроками на три–пять лет, в течение которых управляющий получал прибыль предприятия, но был обязан также инвестировать в модернизацию производства. В случае, если этот опыт будет признан государством успешным, возможно продление управления на более длительный срок. Эти действия происходили в соответствии с утверждённым в 2020 г. Президентом планом действий по реформированию госпредприятий. Он предусматривал сохранение 71 стратегического предприятия в государственной собственности, приватизацию около 600 других госпредприятий и реструктуризацию ещё 500 государственных предприятий с целью последующей приватизации. Остальные госпредприятия предполагается преобразовать в государственные учреждения или ликвидировать. Однако этот план продвигается весьма медленно, встречая понятное сопротивление нынешнего государственного менеджмента, выдвигающего типичные возражения против приватизации — необходимость аудита, необходимость повышения капитализации и т.п. В результате, по итогам 2022 г. объём активов госпредприятий снизился за год на 7%. Но всё равно на 56 крупных госпредприятий приходится 85,5% объёма активов[13].

Похожие проблемы есть и в Казахстане. Казахские власти регулярно ставят задачи приватизации Air Astana, которую планировалось приватизировать сначала в 2016 г., затем каждый год подряд (исключая 2021 г.), но всё остаётся по-прежнему. Хотя в целом из-за приватизации основных активов нефтедобывающего сектора доля государства в экономике намного меньше[14].

Если говорить о привлечении иностранных инвестиций, то необходимо упомянуть, что в 2020 г. был принят закон о «свободных экономических зонах» (СЭЗ), которых в настоящее время насчитывается 20. Самой крупной из них является СЭЗ «Навои», привлекшая индийский, китайский и корейский бизнес. Их суть состоит в предоставлении инвесторам таможенных льгот. Минимальный размер инвестиций (от 300 тыс. долл. до 3 млн долл.) даёт участнику СЭЗ трёхлетние льготы, самые крупные — до 10 лет — предоставляются при инвестициях свыше 10 млн. долл. Инвестор освобождается от таможенных пошлин на ввозимое оборудование (при отсутствии узбекских аналогов), сырьё (при условии экспорта

---

[12] Оценка переходного процесса в Узбекистане // Мировой банк. 2021 г. С. 191. https://documents1.worldbank.org/curated/en/134461637234506409/pdf/Full-Report.pdf (дата обращения: 01.12.2023).

[13] Названы самые прибыльные и убыточные компании Узбекистана с госдолей в 2022 году. Газета.uz. 09.08.2023. https://www.gazeta.uz/ru/2023/08/09/profit-and-loss/ (дата обращения: 01.12.2023).

[14] Комплексный страновой обзор Казахстана // OECD. P. 3. https://www.oecd.org/dev/MDCR_Phase-I_Brochure_RUS_web.pdf (дата обращения: 01.12.2023).

продукции), даётся отсрочка уплаты НДС на 120 дней[15]. В 2019 г., по примеру Казахстана, речь шла о возможности функционирования в СЭЗ, как минимум в «Навои», английского права, однако в дальнейшем эта идея была отклонена. Действующие льготы, значительно меньшие, чем аналогичные в Казахстане и даже в России. Несмотря на определённый рост доходов, значимым инструментом привлечения инвестиций они пока не стали. Зато Узбекистан привлекает к разведке, освоению и эксплуатации газовых месторождений иностранных инвесторов — Лукойл, Газпром, CNPC, Total, Новатэк. Последним таким крупным инвестором (при запланированных 2 млрд долл.) стала американская корпорация Epsilon, занимающаяся трудноизвлекаемыми запасами.

Снижение налогов, рост государственных расходов и долга

Начиная с 2016 г. государство очень существенно снизило налоги. С 2017 г. были снижены и унифицированы ставки налога на доходы физических лиц (НДФЛ): нулевая — для самых бедных, минимальная — 7,5%, средняя — 17%, максимальная — 23%. В 2019 г. Узбекистан перешёл к плоской шкале подоходного налога в 12%. Налог на добавленную стоимость в 2019 г. был снижен с 20 до 15%, а в 2023 г. — до 12% с одновременной отменой непрозрачных льгот по НДС. Также с двух месяцев до одного сокращён срок проверки для возмещения экспортного НДС. Социальный налог снижен с 22 до 12% (для государственных предприятий — 25%). С 1 ноября 2022 г. предпринята сильная мера по стимулированию экспорта — прибыль от экспортных операций теперь не облагается налогом, независимо от её доли в общей прибыли предприятия. Налог на имущество был снижен с 5 до 2%, налог на дивиденды — с 10 до 5%. Налог на прибыль менялся в разные стороны. В 2016 г. в этой сфере действовало много шкал — от 7,5 до 35%. В 2017 г. их число сильно сократилось, основная ставка составила 15,5%. В 2018 г. она была снижена до 14%, в 2019 г. — до 12%, но с 2020 г. повышена до 15% для большинства предприятий (повышенная ставка в 20% действует для банков, операторов мобильной связи, производителей цемента и некоторых других категорий, пониженная — в 7,5% для IT-сектора)[16]. Для сравнения, в Казахстане подоходный налог также плоский, но чуть ниже — он составляет 10% (обсуждается возможное введение прогрессивной ставки после выступления в силу нового Налогового кодекса с 2025 г.). НДС такой же — 12%, социальный налог чуть ниже — 9,5% (но с 2025 г. планируется его повысить до 11%), зато выше налог на прибыль — 20%. То есть Казахстан идёт в сторону некоторого увеличения налогов, в то время как Узбекистан продолжает их снижать.

Смысл реформ, в основном завершённых с вступлением в силу нового Налогового кодекса с 1 января 2020 г., заключался в снижении и унификации налоговой нагрузки, минимизации налоговых льгот и совершенствовании процедур налогового администрирования. Как часто бывает на постсоветском пространстве, несмотря на снижение налоговых ставок, налоговая реформа значительно улучшила соблюдение налогового законодательства, поступления в госбюджет возросли.

Государственные расходы Узбекистана значительно выше, чем у большинства похожих на него стран. Консолидированные государственные расходы сокращаются, начиная с 2020 г, когда они достигали 35,2% ВВП. В 2022 г. эта цифра уменьшилась до 33,3% ВВП, но всё же эти расходы выше, чем до реформ, примерно на 3% ВВП. Тут сказалось повышение заработной платы бюджетникам в образовании и здравоохранении, но также и необходимость борьбы с пандемией COVID-19.

---

[15] NAVOI FREE ECONOMIC ZONE. https://www.feznavoi.uz/ru/menu/lgoty-po-nalogam-i-tamozhennym-platezham (дата обращения: 01.12.2023).

[16] Оценка переходного процесса в Узбекистане // Мировой банк. 2021. С. 108-112 URL: https://documents1.worldbank.org/curated/en/134461637234506409/pdf/Full-Report.pdf (дата обращения 1.12.2023).

Реформы и увеличение государственных расходов сопровождалось существенным ростом внешнего долга. С 2017 г. государственный и гарантированный государством внешний долг вырос в три раза — с 12,6 ВВП до 36,4% ВВП (29,2 млрд долл.)[17]. Это примерно столько же, сколько в Таджикистане (34,6% ВВП). У богатого природными ресурсами Казахстана долг ниже — 24,9% ВВП, в Кыргызстане выше — 52,3%[18].

Отдельно надо сказать о ситуации в сельском хозяйстве. Это самый крупный сектор экономики: в нём производится треть ВВП, а трудятся около 25% занятых. Самым крупным сектором отрасли было производство хлопка. Начиная с советских времён (и после 1991 г.), этот сектор в значительной мере использовал принудительный труд — на уборку хлопка мобилизовывались бюджетники, работники госсектора, военнослужащие, заключённые и даже дети. Существовала система монополии: весь хлопок, производимый в стране, передавался государству, все площади для выращивания хлопка выполняли годовые показатели по объёмам производства, оформленные как государственный заказ. Причём зачастую этот заказ был обременительным, потому что цены на хлопок, сдаваемый государству, были далеки от рыночных. Невыполняющий же госзаказ рисковал потерять землю. В 2019 г. закупочные цены на пшеницу и хлопок для предприятий и фермеров приблизились к рыночным. В 2020 г. государство отменило систему государственного заказа на хлопок. Это стимулировало выращивание плодов и овощей, часто являющегося для крестьян более выгодным, чем выращивание хлопка. Острота проблемы принудительного труда существенно снизилась. Также начал создаваться рынок земли, частной собственности на которую ранее не существовало — она находилась в аренде. В 2020 г. началась приватизация земель несельскохозяйственного назначения. Однако речь о главном, т.е. приватизации земель сельскохозяйственного назначения — пока не идёт, а значит, инвестиции в сельское хозяйство по-прежнему ограничены: земля не может выступать в качестве залога для привлечения кредитов и не может быть перепродана более успешному инвестору[19].

Существенной проблемой Узбекистана было сохранение системы прописки, близкой советской. Без неё оказывалось невозможным получить услуги образования или здравоохранения, нельзя было официально устроиться на работу. К настоящему времени большую часть этих ограничений сняли, но они остаются в самой богатой Ташкентской области, хотя и там прописаться стало значительно проще.

20 декабря 2022 г. в ежегодном послании парламенту Президент Узбекистана Ш. Мирзиёев рассказал о планах правительства на 2023 г.[20]. Были озвучены шесть приоритетных направлений деятельности властей на текущий год, включая:

1) реформирование системы государственного управления;

2) дальнейшее строительство «социального государства»;

3) определение защиты прав и свобод человека в качестве конституционного обязательства государства;

4) усиление охраны природных ресурсов, включая водные и земельные ресурсы;

5) улучшение делового климата за счёт внедрения механизмов свободного рынка, обеспечения здоровой конкуренции и неприкосновенности частной собственности, а также поддержки предпринимательства;

---

[17] Госдолг Узбекистана составил $29,2 млрд по итогам 2022 года. Газета.uz. 17.08.2023. https://www.gazeta.uz/ru/2023/08/17/gov-debt/ (дата обращения: 01.12.2023).

[18] Государственный долг Казахстана: Итоги 2022. Jusan Analytics. 26.04.2023. https://jusan.kz/analytics/opinion/gosudarstvennyy-dolg-kazahstana-itogi-2022 (дата обращения: 01.12.2023).

[19] Оценка переходного процесса в Узбекистане // Мировой банк. 2021 С. 171–175. https://documents1.worldbank.org/curated/en/134461637234506409/pdf/Full-Report.pdf (дата обращения: 01.12.2023).

[20] SPUTNIK Узбекистан. https://Uz.Sputniknews.Ru/Poslanie_Mirziyoev_Olij_Mazhlis/ (дата обращения: 01.12.2023).

6) привлечение инвестиций и приватизация крупнейших государственных предприятий и банков.

Однако несмотря на правильность большей части этих тезисов (за исключением, возможно, второго), предстоит ещё немало работы. И не всё в республике происходит гладко. Так, в декабре 2022 г. — январе 2023 г. Узбекистан столкнулся с масштабными сложностями с поставками природного газа и электроэнергии во всех регионах. Газа недостаточно, его добыча снижается от года к году. Газ приходится импортировать. Хотя «Узбекнефтегаз» — основное добывающее предприятие — и является прибыльным, его инвестиционные возможности ограничены, а смежные предприятия — газотраспортный «Узтрансгаз» и «Региональные электрические сети» — убыточны, как и многие ТЭЦ. В сфере привлечения инвестиций имидж Узбекистана портит свежий конфликт испанской корпорации Maxam и государственного предприятия «Узхимпром», создавших в 2007 г. два совместных предприятия по производству аммофоса и иных удобрений. Обвинив инвестора в невыполнении обязательств, его долю снизили. Теперь разбирательство по этому поводу идёт в Высоком суде Лондона.

Политические реформы или?

В июле 2022 г. вспыхнули беспорядки в Каракалпакии — автономной области в составе Узбекистана, большинство населения которой составляют не узбеки, а каракалпаки — тоже тюркоязычный, но отдельный народ. По официальным данным, 21 человек погиб, 274 пострадало — реально жертв, видимо, больше. Это опровергло стереотип о том, что власти полностью контролируют ситуацию. Причиной была попытка изменить конституционный статус Каракалпакии. В годы перестройки многие ставили вопрос о её суверенитете, но в итоге был принят статус автономии с правом выхода из состава Узбекистана по итогам референдума. В опубликованном летом 2022 г. новом проекте Конституции Узбекистана пункт о возможности сецессии вычеркнули. Однако после беспорядков вновь вернули.

Тут мы переходим к непростому вопросу о политическом развитии Узбекистана, который при предыдущем президенте считался деспотией. Изменения, произошедшие за это время, невелики. В Узбекистане по-прежнему нет оппозиционных партий. Кроме правящей Либерально-демократической партии остальные официальные партии являются техническими, спойлерами. Попытки зарегистрировать новые движения предпринимались, но успеха не имели. Выборы носят формальный характер. Так, референдум о принятии новой Конституции 30 апреля 2023 г. принес малореалистичный результат в 90,2% голосов «за», а выборы 9 июля 2023 г. дали почти такой же результат Ш. Мирзиёева — 87%. Его «соперниками» были бывшие и действующие чиновники, фактически выступавшие в поддержку Мирзиёева, получившие предсказуемые результаты: действующий первый зампред Верховного Суда Р. Махмудова (4,4%), бывший министр образования У. Иноятов (4%) и бывший руководитель государственного Научно-исследовательского института лесного хозяйства А. Хамзаев (3,7%). Более того, если ранее Конституция предусматривала ограничение полномочий президента двумя сроками по пять лет, то теперь срок увеличен до семи, а Конституционный суд постановил, что он должен отсчитываться с момента первых выборов по новой Конституции (т.е. фактически «обнулив» два предыдущих срока). Правда, надо сказать, что Мирзиёев осуществил целый ряд амнистий, в том числе по политическим статьям. На свободу вышли тысячи заключённых, а количество таких уголовных дел, по оценкам правозащитников, снизилось. Была закрыта пользовавшаяся самой дурной славой тюрьма «Жаслык». Для сравнения: в Казахстане после января 2022 г. процесс либерализации продвинулся существенно больше. Участники январских событий, не совершившие тяжких преступлений, были амнистированы. Также была принята новая Конституция, однако срок полномочий президента не только не был увеличен до семи лет, но и установлено, что один человек может быть избран лишь единожды. Назначение

руководителей регионов глава государства теперь обязан согласовывать с легислатурами. Упразднены особые полномочия Н. Назарбаева, ранее предусмотренные Конституцией (пожизненное руководство Советом Безопасности и т.п.). Также принят важный для восточных стран п.4 ст. 48 — о запрете занятия близкими родственниками президента государственных должностей и постов в квазигосударственном секторе. Статья не декларативная — племянник президента Токаева Т. Избастин после этого покинул пост посла в Болгарии. В ходе проведённых в 2022 г. досрочных парламентских выборов — по новой Конституции — президентская партия «Аманат» снизила результат по партийным спискам с 76% в 2021 г. до 53,9%, что несомненно более реалистично; кроме того, в парламент Казахстана прошла умеренно оппозиционная социал-демократическая партия (5,2%), которая в прошлом созыве представлена не была.

В 2019 г. журнал The Economist назвал Узбекистан «страной года», отметив существенную либерализацию его порядков[21]. Действительно, экономическая либерализация дала неплохие результаты. Экономический рост составил в 2017 г. 4,4%, в 2018 г. — 5,4, в 2019 г. — 5,7, в 2020 г. — 1,9% (напомним, это был год Covid-19). В 2021 г. рост продолжился — 7,4%, в 2022 г. — 5,7%; прогноз Международного валютного фонда на 2023 г. — 5,3% и 5,5% на 2024 г.[22]. Однако не надо забывать, что речь идёт об очень низком стартовом уровне — по итогам 2022 г. душевой ВВП Узбекистана составляет 2,1 тыс. долл. Думается, правительству следовало бы ускорить приватизацию государственной собственности в экономике. Что касается политической сферы, то тут речь идёт скорее о либерализации правоприменительной практики, нежели законодательства. Сделанное в отношении законодательства уже неплохо, хотя этого и недостаточно.

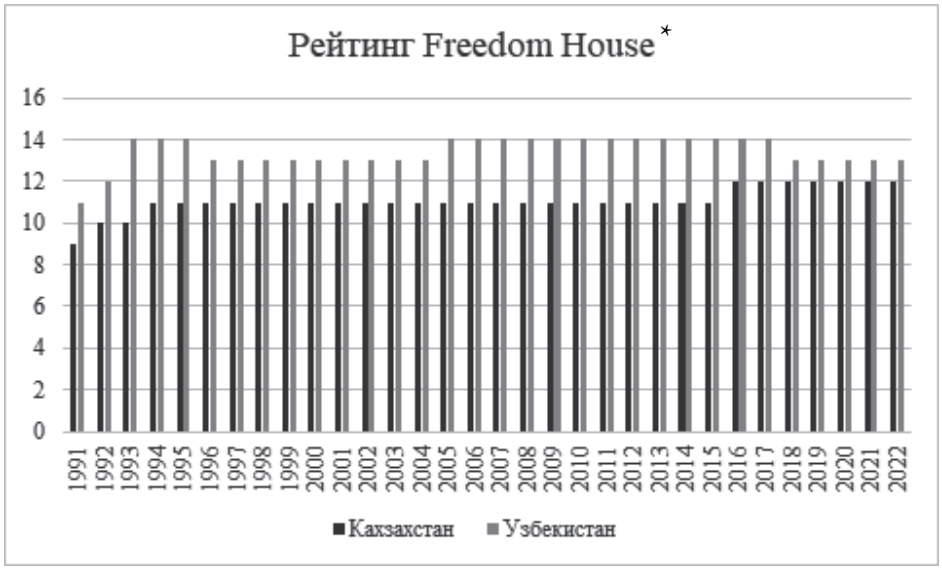


Рис. 1. Политические и гражданские свободы в Казахстане и Узбекистане по оценке Freedom House*.

Индикатор на рис. 1 представляет сумму рейтингов «политические права» (от 1 — максимальное значение для свободной страны до 7 — наихудшая оценка для наименее свободной) и гражданские свободы (аналогично от 1 до 7). Большую часть периода независимости у Казахстана оценка политических прав на уровне «6» и гражданских свобод на уровне «5», с ухудшением до 7 политических прав начиная с 2016 г. Узбекистан немного

[21] The Economist. https://www.economist.com/leaders/2019/12/21/which-nation-improved-the-most-in-2019 (access date: 01.12.2023).

[22] См. статистику в базе данных Международного валютного фонда: IMF. https://www.imf.org/external/datamapper/profile/CAQ (access date: 01.12.2023).

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

улучшил (с 7 до 6) показатель гражданских свобод при неизменно низшей (7) оценке политических прав. Интегральная бинарная оценка самого Freedom House* — свободная / несвободная страна относит обе страны в настоящее время к несвободным. Узбекистан перешёл из категории «частично свободных» в «несвободные» с выходом из СССР (1992), Казахстан — после выборов 1994 г.

Казахстан: от экстенсивного к интенсивному росту

Основания для новых надежд

На текущий момент Казахстан выступает ключевым игроком на постсоветской арене, уступая лидерство лишь России — исключая, разумеется, страны Балтии. Согласно базе данных World Economic Outlook на апрель 2023 г., ВВП на душу населения в Казахстане на 15% ниже российского. Однако в плане экономической свободы ситуация обстоит иначе: по данным рейтинга Fraser Institute за 2023 г., Казахстан занимает 58-е место, в то время как Россия — лишь 104-е.

Что касается прямых иностранных инвестиций на душу населения, то здесь Казахстан опережает все постсоветские страны, кроме стран Балтии, и втрое превосходит Россию, согласно данным UNCTAD. В последнем рейтинге Doing Business за 2020 г. Казахстан (25-е место) располагается выше России (28-е место), занимая позицию между Исландией и Ирландией.

Для дальнейшего привлечения инвестиций Казахстан внедрил инновационный для региона институт — МФЦА с судебной системой по английскому праву и иностранными судьями. Это предоставляет инвесторам дополнительные гарантии в защите их прав. К тому же страна предлагает заключение долгосрочных инвестиционных контрактов с фиксированными условиями на период до 25 лет.

В 2022 г. президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев в своём послании нации представил концепцию «Новый Казахстан». Этот стратегический план предусматривает либерализацию экономики и усиление конкурентной среды. Президент выразил решимость искоренить искусственные монополии в экономической и политической жизни страны, причём «навсегда»

В 2023 г. правительство продолжило эту линию, приняв среднесрочную программу, которая закрепляет «новую экономическую политику». Основной акцент сделан на максимизации предпринимательской свободы. Цель нового курса — обеспечение «устойчивого, качественного и инклюзивного экономического роста». В частности, страна планирует выйти из так называемой «ловушки среднего дохода» и пересечь порог, разделяющий страны с доходами выше среднего и страны с высокими доходами.

Сегодня по показателям ВВП на душу населения Казахстан находится примерно на одном уровне с Россией, Китаем и Болгарией — наименее обеспеченной страной ЕС. Однако амбиции у страны высоки: в перспективе Казахстан стремится приблизиться к текущим показателям Панамы и Румынии, что подразумевает увеличение ВВП в 1,5 раза. Для достижения этой цели необходим ежегодный рост ВВП на душу населения на уровне не менее 4%. Подобные темпы, согласно данным Всемирного банка, были зафиксированы в Казахстане последний раз десять лет назад.

Возможности экономического роста

В официальном Прогнозе социально-экономического развития Казахстана на 2024–2028 гг. артикулированы амбициозные цели: реальный ВВП в 2024 г. планируется увели-

---

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

чить на 5,3%, а ВВП на душу населения в долларовом эквиваленте — на 9,5%[24]. В то время как Всемирный банк предполагает более умеренный рост ВВП — всего 4%[25]. При этом, учитывая ожидаемый рост населения на 1,3%, душевой рост ВВП будет ещё менее значимым. (Для контекста: в 2022 г., согласно данным Всемирного банка, рост ВВП Казахстана составил 3,2%, а с учётом роста населения на 3,22% душевой ВВП даже снизился на 0,07%)[26].

Возникает вопрос: насколько реалистичны поставленные цели? На текущий момент инструментарий для их достижения кажется недостаточным. Учитывая межведомственный характер и стратегическую значимость поставленных задач, логично было бы ожидать создание национального проекта или ряда проектов для их реализации. Однако существующие на данный момент национальные проекты обеспечивают реализацию лишь текущих показателей в плане как экстенсивных, так и интенсивных факторов развития.

Экстенсивные факторы роста

Для начала обратим внимание на экстенсивные факторы экономического роста. Одним из ключевых инструментов увеличения инвестиций является интеграция в мировые капитальные рынки. Однако анализ данных UNCTAD по прямым иностранным инвестициям (FDI) указывает на снижение интереса иностранных инвесторов к Казахстану, особенно по сравнению с более благоприятными периодами, которые к тому же далеки во времени. Конкретнее, в 2022 г. объём FDI составил 6,1 млрд долл. США, что более чем в два раза меньше пикового значения в 14,3 млрд долл., достигнутого ещё в 2008 г.[27]. Стоит отметить, что после 2016 г. FDI не поднимались даже до уровня, достигающего лишь половину от этого пикового показателя (рис.2).



Рис. 2. Доля Казахстана и Узбекистана в прямых иностранных инвестициях в Центральную Азию.
Источник: расчёты авторов на основе данных UNCTAD.

Притом FDI в Узбекистан растут как в абсолютном значении, так и в процентном к инвестициям в Центральную Азию. Если же на Казахстане в 2001 г. приходился 91% FDI в регион, то в 2022 г. эта доля составила 61%, а в 2019 г. опускалась даже до 40% (рис. 2).

Что может стоять за этой динамикой? В статье 2022 г., опубликованной Вестником Туранского университета [*Азретбергенова, Сыздыкова, Кенжегалиева, Есенали*, 2022] выде-

[24] Министерство национальной экономики Республики Казахстан. https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/documents/details/516751?lang=ru (дата обращения: 01.12.2023).

[25] Мировой банк. https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/099315504242342241 /idu0ab05d6c00342d0428509e0e0f608e6f89ef8 (access date: 01.12.2023).

[26] Мировой банк. https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators (access date: 01.12.2023).

[27] UNCTAD. https://unctad.org/publication/world-investment-report-2023 (access date: 01.12.2023).

лены ключевые факторы, влияющие на текущий уровень FDI: объём FDI в предыдущем периоде, ВВП как индикатор экономического роста, реальный эффективный обменный курс и переменные макроэкономической стабильности. В другой исследовательской работе 2020 г. «The Determinants of Foreign Direct Investment in Central Asian Region» [*Ashurov, Othman, Rosman, Haron*, 2020] к этому списку добавляются численность рабочей силы, уровень открытости торговли и налоговая нагрузка.

Важно подчеркнуть, что провозглашенная Касым-Жомартом Токаевым новая среднесрочная экономическая политика Казахстана предполагает снижение зависимости от сырьевых отраслей и фокусировку на массовом предпринимательстве и частном секторе как движущих силах роста. Именно эти направления должны стать основой «нового принципа максимальной свободы предпринимательства».

В контексте среднесрочных стратегических задач Казахстана выделяются два ключевых национальных проекта: «Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021–2025 гг.» и «Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев». Первый проект акцентирует внимание на так называемом «массовом предпринимательстве». Однако критерий массовости уже был реализован: доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составляет 35%. В отношении экономической свободы данный проект не предлагает явных метрик или целей. Вместо этого он делает упор на «честную конкуренцию и свободу предпринимательства», что не добавляет конкретики и совпадает с общими положениями новой среднесрочной программы правительства.

Второй проект, в свою очередь, фокусируется на диверсификации экономики. Несмотря на его кажущуюся значимость (бюджет в 15,9 трлн тенге), государственное финансирование составляет всего 400 млн тенге, или менее 1 млн долл., за пять лет. Остающаяся часть — неконкретизированные внебюджетные средства, которые могут и не быть получены или которые частники, вероятно, потратили бы на цели, не связанные с национальным проектом.

Из указанных 400 млн государственных расходов примерно 250 млн приходятся на «увеличение объёмов производства и расширение номенклатуры товаров обрабатывающей промышленности». Из 12 соответствующих этому мероприятий самыми крупными являются лизинговое финансирование оборудования для производства главных передач ведущих мостов грузовой техники, для производства шин в Карагандинской области, а также предоставление лизингового финансирования для покупки автобусов. Сложно предполагать, что именно эти меры обеспечат необходимый приток инвестиций и экономический рост. Для ускорения экстенсивного экономического роста нужны национальные проекты с другим содержанием, которые конкретизировали бы среднесрочные планы правительства.

Интенсивные факторы роста

В то же время экономический рост обеспечивают не только экстенсивные факторы вроде увеличения труда или капитала, но и интенсивный фактор, инновации в широком смысле. Как можно увидеть из обзорной работы У. Истерли и Р.Левина «It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models» [*Easterley*, *Levine*, 2002. Pp. 61–114], в таких странах ОЭСР, как Германия, Италия или Великобритания, на протяжении трёх десятилетий на совокупную факторную производительность, которая как раз обозначает инновации в широком смысле, приходилось около половины вклада в экономический рост. При этом и в других странах этот компонент показывал высокую значимость. Таким образом, важен не только инвестиционный, но и инновационный климат.

Наиболее тесно связан с задачей инновационного развития национальный проект «Технологический рывок за счёт цифровизации, науки и инноваций». Основная часть

(53% бюджетных расходов в рамках данного проекта) приходится на задачу «Рост вклада науки в развитие страны». Ещё 10% расходов приходится на «развитие инноваций в бизнесе». Насколько успешен этот проект? Заявляя масштабные цели, он их, очевидно, не достигает. Скажем, доля ИКТ в ВВП по итогам 2022 г. должна была составить 4%, тогда как фактически — 2,2%. Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в том же году снизилась с 22,7 тыс. до 22,5 тыс., тогда как должна была вырасти до 27,2 тыс. человек. Доля инновационно активных предприятий по плану должна была достигнуть 15%, тогда как фактически по данным 2022 г. — 11%[28].

В то же время реальные результаты Казахстана в инновационном развитии по мировым меркам вовсе не малы. Как показывает в своей работе «Economic Growth and Productivity Performance in Central Asia» (2022) доцент Университета Центральной Азии М. Ёрмирзоев [*Yormirzoev*, 2022], совокупная факторная производительность в Казахстане в 2010–2017 гг. росла на 2,2% в год, тогда как в развитых странах этот показатель обычно менее 1%. В то же время, по данным Ёрмирзоева, этот показатель оказался самым низким среди стран Центральной Азии: 2,4% — в Кыргызстане, 5,5 — в Таджикистане, 4,3 — в Туркменистане, 3,5% — в Узбекистане. Эпоха быстрого роста производительности (2000–2009 гг.), когда показатель в Казахстане рос на 5,8% в год, прошла.

Таким образом, и здесь видна «ловушка среднего уровня дохода». Причём национальный проект «Технологический рывок за счёт цифровизации, науки и инноваций» выход из этой ловушки в общем и целом связывает с вложениями в коммерциализацию научных разработок. Эту надежду сложно считать обоснованной.

Во-первых, исследования и их коммерциализация действительно важны, однако это, видимо, касается лишь финансируемых частными организациями исследований. Проведённое в 2007 г. исследование Офиса продуктивности и технологий США (часть бюро трудовой статистики США) [*Sveikauskas*, 2007] показывает, что, если рентабельность частных НИОКР составляет около 25% (а вместе с внешними эффектами 65%), то рентабельность большинства форм государственных инвестиций близка к нулю, включая и эффекты для общества. Отметим, что в данном случае речь идёт о стране с высоким качеством государственного управления, где от госаппарата следовало бы ожидать особенно благоприятных результатов. Причём исследование проведено не внешними критиками, а самим государством. Во-вторых, значительная часть инноваций — а они бывают не только технологическими, но и организационными или маркетинговыми — не связана напрямую с наукой. Как мы видим, применительно к интенсивному росту нужны национальные проекты с другим содержанием, чем имеющиеся.

Эффективность национальных проектов

Стоит также отметить, что для ускорения экономического роста, коль скоро правительственным рычагом является реализация правительственных программ и проектов, требуется повышение качества государственного управления. Весной 2023 г. Высшая аудиторская палата и правительство пришли к выводу о «низком эффекте» семи из девяти национальных проектов. Остающиеся два национальных проекта, включая упомянутый национальный проект «Технологический рывок за счёт цифровизации, науки и инноваций», признаны проектами со «средним эффектом»[29]. В сентябре 2023 г. все эти проекты были отменены (фактически деятельность прекращается 1 января 2024 г.) постановлением правительства Казахстана.

---

[28] Об инновационной деятельности предприятий РК. 2022. Государственный комитет по статистике Республики Казахстан. https://stat.gov.kz/api/iblock/element/6391/file/ru/ (дата обращения: 01.12.2023).

[29] Informburo.kz. https://informburo.kz/novosti/ni-odin-ministr-ne-skazet-cto-nedofinansirovali-7-iz-9-nacproektov-pokazali-nizkuyu-effektivnost-v-kazaxstane (дата обращения: 01.12.2023).

Характерный пример сложностей с реализации планов — сфера приватизации.

На заседании кабинета министров Республики Казахстан 6 декабря 2022 г., посвящённом реализации Комплексного плана приватизации на период 2021–2025 гг., премьер-министр А. Смаилов вновь подчеркнул стратегическую ориентацию на сокращение государственного присутствия в экономике. Согласно оценкам ОЭСР, доля государства в экономике составляла 30–40% в начале 2010-х гг. Цель — снизить данный показатель до 14% к 2025 г., при этом к 2029 г. этот показатель уже откорректировали до 16%. Эта амбициозная стратегия известна как «вторая волна приватизации».

На практике планы приватизации постоянно пересматриваются и откладываются, иногда значительно. Так, первоначальные планы провести IPO национальной авиакомпании Air Astana, как было отмечено выше, откладывались уже несколько раз. Ещё в 2016 г. власти заявляли о намерении разместить акции этой компании на фондовом рынке, однако этого не произошло. В последующие годы дедлайн переносился на 2017, затем на 2018, 2019 и 2020 гг. Последней датой назывался 2022 г., который также оказался пропущен. В январе 2023 г. президент авиакомпании П. Фостер озвучил уже 2024 г. как новую дату потенциального IPO. Таким образом, несмотря на регулярные подтверждения намерений властей, приватизация Air Astana затягивается уже почти 10 лет.

Схожая ситуация наблюдается и с национальным оператором почтовой связи «Казпочтой». Ещё в предвыборной программе Нурсултана Назарбаева в 2011 г. говорилось о скором размещении акций компании на фондовом рынке. Однако это намерение переносилось из года в год, несмотря на регулярные заверения властей о приверженности планам приватизации «Казпочты». Последней датой назывался 2021 г., который также оказался пропущенным. Начиная с 2022 г. «Казпочта» исчезла из всех планов и документов по приватизации.

Таким образом, имеющиеся у правительства Казахстана инструменты в виде государственных национальных проектов и программ развития для реализации планов экономической политики на среднесрочный период не выглядят надёжными и дающими гарантии достижения поставленных целей.

Выводы

История свидетельствует, что в кратко- и среднесрочной перспективе меры по защите собственности не обязательно способствуют расколу политической элиты на группировки, соперничающие за власть на выборах. Но она же свидетельствует: без механизма защиты собственности благоприятный инвестиционный климат хотя и способен привести к огромным положительным переменам в жизни одного поколения, но имеет мало шансов на достижение процветания период 50-100 и более лет.

Не пытаясь заглянуть в будущее на столь длительный срок, можно без труда найти основания для сдержанного оптимизма относительно перспектив экономического роста Узбекистана и Казахстана. Траектории развития двух стран весьма отличны друг от друга. Смена руководства привела в Казахстане скорее к сохранению политики, уже дающей плоды. В Узбекистане со сменой власти оставлены попытки законсервировать, насколько возможно, советское прошлое, и изменения к лучшему уже заметны. В обоих случаях решающую роль в создании и дальнейшем поддержании возможностей экономического роста играет готовность властей сдерживать порывы к принудительной заботе о населении. Если намерения властей двух стран дать своим гражданам больше возможности самостоятельно позаботиться о себе сохранятся, то ближайшие перспективы их развития не вызывают сомнений.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Азретбергенова Г., Сыздыкова А., Кенжегалиева А., Есенали А. (2022). Определяющие факторы прямых иностранных инвестиций в странах Центральной Азии. [*Azretbergenova G., Syzdykova A., Kenjegalieva A., Yessenali A.* (2022). Determinants of foreign direct investments in Central Asian countries] // *Вестник университета «Туран»,* №4 С. 76–88. DOI: 10.46914/1562-2959-2022-1-4-76-88. (дата обращения: 01.12.2023).

Квасов А. (1998). *Чилийские экономические реформы: практический опыт и его актуальность для России.* [*Kvasov A.* (1998). Chilean economic reforms: practical experience and actuality for Russia]. — М.: Московский общественный научный фонд.

Правовые системы стран мира. (2003) / А. Сухарев (ред.) [*Legal systems of the world* (2003). / Sukharev A. (ed.)]. — М.: Норма.

Уильямс С. (2009). *Либеральная реформа при нелиберальном режиме.* [*Williams S.* (2009). Liberal Reform in an illiberal Regime]. — М.: ИРИСЭН-Мысль.

Яновский К., Маслов Д. (2009). О некоторых свойствах наблюдаемого экономического роста в Китае. [*Yanovskiy K., Maslov D.* (2009). On some peculiarities of the observed economic growth in China] // *Экономическая политика*. №6. С. 147–163.

Яновский К., Жаворонков С. (2016). Испытание абсолютной монархии Романовых Мировой войной. Листая Особые журналы [*Yanovskiy K., Zhavoronkov S.* (2016). The Romanov's Empire World War test. Turning over the Pages of Special Journals of Council of Ministers] // *Общественные науки и современность*. №4. С. 109–119.

Ashurov S., Othman A.H.A., Rosman R., Haron R. (2020). The determinants of foreign direct investment in Central Asian region: A case study of Tajikistan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Turkmenistan and Uzbekistan (A quantitative analysis using GMM) // *Russian Journal of Economics.* Vol. 6. No. 2. Pp. 162–176. DOI: 10.32609/J.RUJE.6.48556.

'The Chinese Communist Party in Action: Consolidating Party Rule' (China Policy Series). (2019) / Gore Lance L.P., Yongnian Zheng (eds.).— N.Y.: Routledge.

Gueorguiev D.D. (2018). *'Dictator's Shadow: Chinese Elite Politics Under Xi Jinping', China Perspectives* [Online]. http://journals.openedition.org/chinaperspectives/7569 (access date: 01.12.2023).

Easterly W., Levine R. (2002). *It's not factor accumulation: stylized facts and growth models*. — Santiago, Chile: Central Bank of Chile. Vol. 6.

Friedman M., Friedman R. (1998). *Two Lucky People: Memoirs*. — Chicago: University of Chicago Press.

Holcombe, R., Boudreaux C. (2013). Institutional quality and the tenure of autocrats.// *Public Choice.* Vol. 156. No 3/4. Pp. 409–421. DOI: 10.1007/S11127-013-0089-3.

Kisch G. (1949). *The Jews in Medieval Germany, A Study of their Legal and Social Status*. — Chicago: The University of Chicago Press.

Kwang H., Fernandez W., Tan S. (1998). *Lee Kuan Yew: The Man and His Ideas.* — Singapore: Times Editions Pte Ltd: The Straits Times Press.

Lee K. (1998). *The Singapore story: memoirs of Lee Kuan Yew*. — Singapore; New York: Prentice-Hall.

Lotter F. (1989). The Scope and Effectiveness of Imperial Jewry Law in the High Middle Ages // *Jewish History.* Vol. 4. No. 1 (Spring, 1989). Pp. 31–58.

Palmer J. (2021). Why China is cracking down on private tutoring // *Foreign Policy*. Jul 28. https://foreignpolicy.com/2021/07/28/china-private-tutoring-education-regulation-crackdown/ (access date: 20.11.2023).

Shirk Susan L. (2018). China in Xi's "New Era": The Return to Personalistic Rule // *Journal of Democracy.* Vol. 29. No. 2. Pp. 22–36. https://journalofdemocracy.org/articles/china-in-xis-new-era-the-return-to-personalistic-rule/ (access date: 01.12.2023).

Shulgin S., Yanovskiy K. (2013). Institutions, Democracy and Growth in the very Long Run // *Acta Oeconomica*. Vol. 63. Iss. 4. 2013. Pp. 493–510. DOI: 10.1556/AOECON.63.2013.4.5.

Sveikauskas L. (2007). R&D and Productivity Growth: A Review of the Literature // *Bureau of Labor Statistics.* Working Paper 408. DOI: 10.2139/SSRN.1025563.

Svolik, M. (2009). Power sharing and leadership dynamics in authoritarian regimes // *American Journal of Political Science*. Vol. 53. Pp. 477–494.

Yanovskiy M., Socol Y. (2022). Are Lockdowns Effective in Managing Pandemics? // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. Vol. 19 No. 15. Pp. 9295–9306. DOI: 10.3390/IJERPH19159295.

Yanovskiy M., Ginker T. (2017). A Proposal for a More Objective Measure of De Facto Constitutional Constraints // *Journal of Constitutional Political Economy*. Vol. 28. No. 4. Pp. 311–320. DOI: 10.1007/S10602-017-9242-1.

Yanovskiy M., Zhavoronkov S., Rodionov K. (2017). Political Factors Behind Cuts and Surges in Government Spending: The Effects on Old Market Democracies and Post-Communist Countries // *Problems of economic Transition*. Vol. 59. No. 4. Pp. 294–320. DOI: 10.1080/10611991.2017.1321418.

Yanovskiy M., Zhavoronkov S. (2018). Universal Suffrage: The Century of Corrupting Incentives? // *New Perspectives on Political Economy.* Vol. 14. No. 1–2. Pp. 63–89.

Yormirzoev M. (2022). Economic growth and productivity performance in Central Asia // *Comparative economic studies*. Vol. 64. No. 3. Pp. 520–539.

Жаворонков Сергей Владимирович
dvr.registratio2012@gmail.com
Новиков Вадим Витальевич
vadim.v.novikov@gmail.com

Sergei Zhavoronkov
Independent researcher
dvr.registratio2012@gmail.com
Vadim Novikov
Almaty Management University (AlmaU), assistant professor
vadim.v.novikov@gmail.com

NEW CASES OF ECONOMIC LIBERALIZATION UNDER AN ILLIBERAL REGIME: FROM RECENT ECONOMIC HISTORY OF UZBEKISTAN AND KAZAKHSTAN

Abstract. Governments unencumbered by fear of elections often find it more manageable to implement liberal economic reforms than their democratically elected counterparts. The success of these reforms contributes to the broadening and solidifying of support within society. However, the endurance of reform outcomes and the safeguards provided to private owners and businesses can sometimes prove less resilient over the long term. Such guarantees may face challenges, particularly during changes in leadership, be it under dynastic rule or, especially, other forms of power transitions.
The durability of reforms implemented in Uzbekistan and Kazakhstan remains to be seen over time. Nevertheless, the attained results and immediate prospects evoke a sense of cautious optimism, promising potential positive outcomes for the future.

Keywords: *Economic reforms, Economic Growth, private property safeguards, power transition.*
JEL: D78, N15, N85, P26.

В.С. Автономов
д.э.н, член-корреспондент РАН, профессор,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН (Москва)

СУДЬБА «БОЛЬШИХ ТЕОРИЙ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ[1]

Аннотация. Среди экономистов в настоящее время иногда возникают дискуссии о так называемых «больших теориях», которых не хватает в современной экономической науке и которые могли бы противостоять тенденциям фрагментации, разбивающим её на отдельные, плохо связанные между собой части. Концепция абстрактных «больших теорий» возникла в социологии и получила наибольшее развитие у Р.Мертона, который противопоставлял им эмпирически обоснованные и проверяемые «теории среднего уровня», которые следовало предпочесть. В истории экономической науки классической большой теорией можно назвать теорию Карла Маркса. В какой-то мере, ей была теория общего равновесия Леона Вальраса. В дальнейшем произошла значительная специализация и сегментация экономической теории, которая строится на частичных моделях. Мейнстрим экономической науки претерпел в последние десятилетия значительные изменения, но они шли преимущественно в направлении большей разнородности. Несмотря на некоторые отрицательные последствия этой тенденции и её критику в литературе, возврат к большим теориям в обозримом будущем представляется маловероятным.

Ключевые слова: *методология экономической науки, большая теория, сегментация, Карл Маркс, маржиналистская революция, теория общего равновесия, мейнстрим экономической теории.*

JEL: B13, B14, B25, B41

УДК: 330.83

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_96_105

© В.С. Автономов, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Автономов В.С.* Судьба «больших теорий» в экономической науке // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 96–105. DOI: 10.52342/2587- 7666VTE_2024_1_96_105.

FOR CITATION: *Avtonomov V.S.* The Fate of «Grand Theories» in Economic Science // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 96–105. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_96_105.

[1] Работа представляет собой расширенную и доработанную версию доклада, прочитанного на конференции в Московской школе экономики в октябре 2022 г. Краткая версия статьи опубликована: *Автономов В.С.* «Большие теории»: от идеала к жупелу и обратно? // Сегментация экономической науки и проблемы синтеза: сб. материалов IV Октябрьской междунар. науч. конф. по проблемам теоретической экономики, 19–20 октября 2022 г. / Под редакцией А.А. Мальцева, О.А. Славинской. — М.: ИЭ РАН, 2023. С. 13–16.

Разговор о «больших теориях» в общественных науках начался за пределами науки экономической. Вероятно, он пришёл из социологии и встречается впервые у выдающегося американского социолога Ч.Р. Миллса [*Миллс*, 1998]. Миллс принадлежал к американскому прагматизму и, понятно, отрицательно относился к абстрактной теории. Соответственно он использовал «большую теорию» (точнее — высокую теорию[2]), имея в виду осуждающий термин с ироническим оттенком. Действительно, если уж употреблять здесь термин «большой», то в голову приходит в первую очередь московский Большой театр, который является таковым не только по размеру, но и по значению. Надо сказать, что в английском языке высокую теорию можно обозначить и еще одним термином, high theory[3], в котором, пожалуй, меньше места для иронии, чем в grand theory. Наверно, «великая теория» (Википедия, «Социологическое воображение») была бы ещё более точным русским эквивалентом. Но смысл, в котором Миллс употреблял данный термин, вполне понятен. Миллс выступал против абстрактной теории, не основанной на эмпирическом наблюдении, на примере в первую очередь парсонсовской социологии. При этом другая крайность под названием «абстрактный эмпиризм», не обогащённый теоретическими гипотезами, ему также антипатична. Правильный выбор, очевидно, находился посередине.

В близком смысле, правда, не упоминая о больших, высоких или великих теориях, трактовал эту проблему Р. Мертон, противопоставляющий «общей теории социальных систем» «теории среднего уровня». В первом случае речь идёт о «всеобъемлющих систематических попытках разработать общую теорию, которая объяснит все наблюдаемые закономерности социального поведения, социальной организации и социального изменения [*Мертон*, 2006. С. 64]. «Теории среднего уровня» (такие, как теории референтных групп, социальной мобильности или ролевого конфликта и формирования социальных норм), разумеется, также содержат отвлечённые понятия, но они достаточно тесно связаны с наблюдаемыми данными, чтобы их можно было свести к утверждениям, допускающим эмпирическую проверку [*Мертон*, 2006. С. 65]. Конструктивным идеям в таких теориях свойственна простота: начальная идея проверяется тем, получают ли эмпирическое подтверждение сделанные на их основе выводы. Эти теории среднего уровня не выводятся логически из единой всеобъемлющей теории социальных систем, хотя в своём окончательном виде могут не противоречить ей или даже некоторым из всеобъемлющих теорий [*Мертон* 2006. С. 66–67]. Монографию Э. Дюркгейма «Самоубийство» Мертон считал классическим примером использования и развития теории среднего уровня [*Мертон*, 2006. С. 89].

Мертон однозначно осуждал «поиск универсальной системы социологической теории», называя его «заманчивым и бесперспективным» [*Мертон*, 2006. С. 71–72]. Он выделял два основных источника универсальных социологических систем: глобальные философские системы, которые считали себя обязанными создавать философы XIX в. «со всей их многозначительностью, архитектоническим великолепием и научным бесплодием» [*Мертон*, 2006. С. 79] и естественнонаучные системы, которые также пытались взять за образец социологи [*Мертон*, 2006. С.73].

---

[2] «…отказ от истории можно рассматривать как реакцию на искажения, допущенные первым направлением [О. Конт, К. Маркс, М. Вебер], однако систематическая теория о сущности человека и общества также легко может превратиться в доведённый до совершенства бесплодный формализм, где основное внимание уделяется умножению понятий и бесконечному манипулированию ими. У сторонников этого направления, которое я буду называть «Высокой теорией», понятия по существу заменяют действительность. Работы Толкотта Парсонса — наиболее характерный пример систематической теории в современной американской социологии» [*Миллс*, 2001]. https://www.hse.ru/data/2010/09/08/1221349036/%D0%9C%D0%B8%D0%BB%D0%BB%D1%81%20%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5%20%D0%B2%D0%BE%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5.doc (дата обращения: 23.12.2023).

[3] Этот смысл используется в работе Дж.Л.С. Шекла «The years of high theory» [*Shackle*,1967], где речь шла о формализации и математизации экономической теории.

Р. Мертон предполагал, что более обстоятельную теорию можно получить через объединение теорий среднего уровня, не рассчитывая на то, что она целиком появится из широкомасштабного исследования отдельных теоретиков [*Мертон*, 2006. С. 81]. Идеи Мертона, похоже, оказали определяющее влияние на некоторых экономистов, обсуждающих современное состояние и историю своей науки.

Внимание к большим теориям в экономической науке в последние десятилетия было вызвано противоположной тенденцией, которую можно назвать сегментацией или фрагментацией экономической теории. Под ней понимается ситуация, когда для разных сфер экономики предлагаются разные объяснения, основанные на разных методах исследования. Критики предполагают, что сегментация из общих соображений плоха, и отсутствие единой большой теории, произрастающей из одного корня, является симптомом кризиса. Но на самом деле вопрос о соотношении больших теорий и сегментации гораздо более старый и сложный. Он заслуживает исторического рассмотрения.

Казалось бы, первой экономической теорией, заслуживающей такого эпитета, можно назвать теорию А. Смита, которую Дж. Стиглер назвал дворцом, построенном на граните собственного интереса. Но в полном смысле слова цельной теоретической системой её назвать всё-таки сложно. Как мы знаем, у Смита не было даже единой теории ценности, которая в дальнейшем (у К. Маркса и Л. Вальраса) лежала в основе большой теории. У Д. Рикардо были разные теории ценности для свободно воспроизводимых благ, редких благ и благ, участвующих в международном обмене. Такая ситуация, которая объяснялась, в частности, институциональными условиями и выбранной Рикардо моделью человека — люди чувствуют себя менее уверенно за границей, поэтому между странами товарные потоки затруднены и нет свободной конкуренции. Именно последняя даёт возможность применять трудовую теорию ценности[4]. Фрагментация рикардианской теории ценности считается многими исследователями одной из основных причин маржиналистской революции, которая заменила множественную теорию ценности единой концепцией предельной полезности.

Наверно, классической большой теорией в строгом смысле была экономическая теория К. Маркса, построенная на диалектическом восхождении от абстрактного к конкретному, от сущностей (стоимостных категорий) к превращённым формам (ценовым категориям). Правда, в вышедшем при его жизни первом томе «Капитала» и в рукописях второго и третьего томов ему удалось достроить лишь первый этаж из примерно шестиэтажной постройки, но замысел большой теории в голове у Маркса, очевидно, был [*Коган*, 1983].

Следующая наша веха — маржиналистская революция. Среди основных деятелей маржиналистской революции, которая в итоге изменила облик экономической науки, отношение к большим теориям сильно различалось. К. Менгер и Л. Вальрас говорили о точной или чистой науке («сущностном знании»), не зависящей от эмпирии. Большой теорией, ориентирующейся на этот раз на естественнонаучные образцы и основанной на совершенно иных, маржиналистских и математических методах стала теоретическая постройка Вальраса, задумывавшаяся как трёхэтажная (чистая, прикладная и социальная политическая экономия), вновь со снижением уровня абстракции и вновь с достроенным лишь первым этажом. Недостроенное здание Вальраса позднее достроили, но вглубь, а не ввысь. К. Эрроу и Ж. Дебре подвели под вальрасовский фундамент аксиоматические сваи.

К. Менгер и его австрийские последователи, вероятно, тоже ориентировались на построение большой теоретической системы. Однако она должна быть построена из субъективных элементов, доступных нам с помощью интроспекции. В «Основаниях учения о народном хозяйстве» Менгер выстроил стройную логическую (но без всякой диалек-

[4] Более подробно и глубоко о неоднородности всей экономической теории Рикардо: [*Ананьин*, 2005. С.149–151].

тики) последовательность экономических категорий от благ и до денег (и вновь перед нами первый том, в дальнейшем Менгер ввязался в методологические споры со Г. Шмоллером и исторической школой и отошёл от развития теории).

А что же третий отец-основатель маржинализма У.С. Джевонс? Он, напротив, в духе английского эмпиризма [*Автономов*, 2022] стремился создать что-то похожее на прикладную механику, предполагающую в будущем измерения, вычисления и практическое применение. Его идеалом была скорее ещё не существовавшая в то время эконометрика. Но самому Джевонсу удалось создать лишь чистую теорию политической экономии. Большую цельную теорию он создавать явно не собирался.

Представляется, что «эффект первого и единственного тома» (его можно встретить и у К. Маркса, и у Л. Вальраса, и у К. Менгера, и у А. Маршалла) — не случайное явление и представляет собой тенденцию, заслуживающую специального историко-методологического рассмотрения. Автору, замышляющему всеобъемлющую теоретическую конструкцию, своего рода Вавилонскую башню, как правило, хватает сил только на первый этап. Видимо, этот этап, основанный на достаточно сильной абстракции, легче построить, предвидя в будущем создание некоторого большого целого.

Неслучайно книги, содержащие этот этап, часто назывались «Принципами», «Основами», «Основаниями» политической экономии (Principles, Grundlagen, Grundsaetze, élements). «Общая теория» Кейнса на статус большой теории никак не могла претендовать.

Именно имея в виду противостояние К. Вальрасу, вопрос о замене больших дедуктивных теорий короткими причинно-следственными цепочками поставил в свое время А. Маршалл, впрочем, его книга также называлась «Principles of Economics». Систему частичного равновесия А. Маршалла вряд ли можно отнести к большим теориям. Ее можно скорее назвать общей схемой подхода к конкретным вопросам. Разные книги «Принципов» написаны на разных уровнях абстракции и с использованием различных методов (маржиналистский, классический, исторический).

В дальнейшем, после Второй мировой войны, ситуация сегментации сложилась, в частности, в рамках «великого неоклассического синтеза», когда кейнсианская теория применялась в отдельных случаях макроэкономического неравновесия, а в остальных случаях применялась неоклассическая теория. Синтезом в полной мере и уж большой теорией великий неоклассический синтез точно не являлся. В этой эклектической постройке второй макроэкономический этаж (включавший кейнсианскую макроэкономику) в общем-то не опирался на первый — неоклассическую микроэкономику. Мейнстрим, таким образом, оказался фрагментированным. Следует отметить, что в этот период, когда значительно возросла численность мирового сообщества экономистов, для сегментации и связанной с ней специализации в целом сложились благоприятные обстоятельства.

Если говорить о неоклассической основе мейнстрима экономической науки, то она пережила перемены, которые можно назвать колебаниями. Они были связаны с борьбой маршаллианской и вальрасианской традиций, из которых первая благоприятствует сегментации, а вторая — построению большой и многоэтажной теории (high theory). В этой борьбе первоначально верх одержали вальрасианцы. Идеал цельности и логической последовательности, возможность построить теоретическое здание на немногих аксиомах, которые пришли в экономическую науку из Гильбертовской математики, был в наибольшей степени реализован в системе общего равновесия К. Эрроу и Ж. Дебре.

Но эта большая теория не охватывала даже всю неоклассику.

Если дезагрегировать великий неоклассический синтез по отдельным трём школам, как это делает Ф. Мировски, то критерий большой теории можно успешно применить только к школе Комиссии Коулза, возглавлявшейся после войны сначала Дж. Маршаком, а затем Т. Купмансом. Эта школа опиралась на аксиоматизированную теорию общего равновесия Эрроу-Дебре, которая могла быть применена при любом наборе институциональных или

политических обстоятельств. А также на эконометрику, основанную на неоклассической теории (вспомним противостояние Купманса «измерению без теории» школы Митчелла и Национального бюро экономических исследований). Что касается политической позиции данной школы, то её абстрактный фундамент делал возможной разработку в её рамках теории рыночного социализма. В то же время её отношение к марксизму, институционализму и даже либерализму было отрицательным. Закат этой большой теории ознаменовала известная теорема Зонненшайна-Мантеля-Дебре.

Другие школы неоклассики скорее придерживались линии фрагментации.

Школа MIT под водительством П. Самуэльсона не занималась строительством моделей общего равновесия. Их модели были небольшого размера, но использовали намного более продвинутую математику, чем маршалловские. Кроме того, Самуэльсон и его единомышленники использовали кейнсианские идеи и выступали за активное государственное вмешательство (особенно в случае производства общественных благ).

Чикагская школа, особенно чикагская микроэкономика (Дж. Стиглер, Г. Беккер), была в наибольшей степени близка маршалловскому подходу. Её инструментами были небольшие модели, построенные с помощью простой математики, а идеологией — лозунги экономической свободы и недопустимости государственного вмешательства.

После системного кризиса западной экономики и экономической теории 1970-х гг. состав мейнстрима изменился, из него выпало кейнсианство, а теория общего равновесия переживала кризис по уже упомянутым причинам. Параллельно возникли новые тенденции. Хотя и далеко не сразу стали цениться теории, не опирающиеся на аксиомы системы общего равновесия и построенные вокруг отдельного стилизованного факта, наподобие рынка лимонов, проанализированного Дж. Акерлофом. Ближе всего они были к вышеупомянутой чикагской микроэкономике.

В наших координатах (большая теория vs сегментация) сложно дать оценку периоду гомогенизации мейнстрима, наступившему в 1980-е гг. после кризиса мировой экономики и экономической науки в середине 1970-х гг. С одной стороны, неоклассика заполнила вакуум, образовавшийся после выпадения из мейнстрима кейнсианства, и охватила макроэкономику. Возникла и добилась господства в академическом мире микрообоснованная макроэкономика, фундаментом которой стала предпосылка рациональных ожиданий (как раз там, в отличие от микроэкономики, модели общего равновесия активно применяются и по сей день). Это в принципе устранило методологический разрыв между микроэкономикой и макроэкономикой, который был характерен для эпохи «великого неоклассического синтеза». Макроэкономика стала даже более абстрактной, чем микроэкономика. Однако прогрессивность этого поворота с самого начала подвергалась сомнению. Единство метода было достигнуто путём радикального упрощения макроэкономической картины, уподобившей сложную народнохозяйственную систему репрезентативному домашнему хозяйству. После Великой рецессии 2007–2009 гг., которая возникла вопреки ожиданиям и постулатам «микрообоснованных макроэкономистов» школы реального цикла, необходимость корректировки курса стала общепризнанной, и макроэкономика стала более разнородной, включив в себя в том числе и кейнсианские элементы.

С другой стороны, в микроэкономике, где неоклассический анализ распространился на ранее неподвластные экономической науке сферы (экономический империализм), это происходило на основе не общего, а частичного равновесия. Так что гомогенизированный, пронизанный неоклассикой мейнстрим всё-таки трудно было характеризовать как одну «большую теорию».

Что же касается наступившего вслед за этим с 1990-х гг. периода гетерогенизации мейнстрима, когда в него вошли поведенческая и экспериментальная экономика, а также новая институциональная теория, то здесь можно сказать, что процесс сегментации вышел за пределы неоклассики и охватил весь мейнстрим. При этом надо отметить, что вливши-

еся в «основное течение» направления сами характеризовались значительной разнородностью. Новая институциональная экономика, сформировавшаяся на некоторых идеях Р. Коуза и О. Уильямсона, распространилась на несколько областей, в которых различались даже методы исследования. Так, в теории контрактов и «экономике и праве» господствуют неоклассические методы, основанные на предпосылках полной рациональности, тогда как в остальных подотраслях новой институциональной экономики рациональность ограниченная[5]. Пожалуй, в ещё большей степени это относится к поведенческой экономике, которая возникла как результат объяснения разных аномалий в мейнстримовской экономике (как в неоклассике, так и в кейнсианстве [*Avtonomov V., Avtonomov Y.*, 2019]). Важной попыткой интегрировать некоторые из этих исследований стала знаменитая теория перспектив Д. Канемана и А. Тверски. Она во многом способствовала повышению статуса поведенческой экономики и её вхождению в мейнстрим. Но полного охвата областей поведенческой экономики одной теорией по-прежнему не наблюдается и близко. В результате гетерогенизации мейнстрима экономическая наука стала ещё больше похожа на ящик с инструментами, чем во времена Дж. Робинсон, придумавшей эту метафору.

В самое последнее время появилось несколько попыток создать общую экономическую теорию, среди которых следует, в частности, упомянуть монографию Чжан Вейбина, пытающуюся объединить синергетику, экономику сложности, теорию хаоса и самоорганизации [*Wei-Bin Zhang*, 2020].

Проанализировав историю этих колебаний между большими теориями и фрагментацией, легко заметить, что большие теории встречаются только в рамках первого, более абстрактного канона в истории экономической науки. Это понятно: чем теория абстрактнее, тем она универсальнее. Теории второго канона (исторические, институциональные) не обладали достаточной глубиной абстракции, чтобы вместить в себя универсальную конструкцию большой теории [*Автономов*, 2013].

Если давать этой картине нормативную оценку, то следует отметить, что в отличие от естественных наук, в которых большие теории пользуются заслуженным авторитетом, общественные науки, объектом которых является человеческое поведение, предполагают, на наш взгляд, методологический плюрализм и, следовательно, неизбежную сегментацию. Идеал большой теории, безусловно, эстетически привлекателен, но недостаточно практичен. Надо сказать, что в российском научном сообществе он популярен из-за привычки к марксистской политической экономии.

Причиной, в силу которой некоторые экономисты озабочены сегментацией своей науки, является естественное стремление к синтезу полученных ими знаний. Отвечая на этот запрос, можно сказать, что в настоящее время возникла новая тенденция к синтезу уже не на базе одной большой экономической теории, а на основе сближения различных общественных наук, пользующихся методами, которые среди обществоведов первыми начали применять экономисты: эконометрикой, теорией игр, анализом больших данных. О формировании такого междисциплинарного синтеза в последнее время много писал В.М. Полтерович [*Полтерович*, 2018*a*, 2018*b*]. В этих методах самих по себе нет ничего экономического, речь идет о разделах математики, действительно имеющих универсальное применение. Интересно, что среди экономистов эта тенденция, в конце концов, стала вызывать тревогу, поскольку упор на анализ больших данных и приближённых к естественнонаучным экспериментов в экономической науке потенциально может привести к отказу не только от большой теории, но и от теории вообще [*Капелюшников*, 2018].

---

[5] На это, в частности, обращает внимание в недавно защищённой кандидатской диссертации А.А. Измайлов, предпринявший попытку охарактеризовать новую институциональную экономику как научно-исследовательскую программу по Лакатосу [*Измайлов*, 2023].

Похоже, что большие теории более прижились в экономической истории, чем в экономической теории. Так, теория, выдвинутая Д. Нортом и основанная на индивидуальной максимизации индивидуальными субъектами своей целевой функции, кажется, смогла представить современную альтернативу Марксовой концепции исторического материализма, которая отличалась от неё выбором объекта исследования и методологическим коллективизмом вместо методологического индивидуализма [*Wisman*, *Willoughby*, *Sawers*, 1988].

Обрисованная нами историческая эволюция больших теорий и фрагментации, кажется, не даёт оснований для ценностных суждений относительно преимуществ того или другого подхода. Однако в последнее время на фоне преобладающей сегментации становятся слышны голоса учёных, призывающих вернуться к большим теориям, чтобы во всеоружии подойти к большим и сложным проблемам мирового развития. Пожалуй, наиболее глубокой попыткой обоснования такого подхода можно назвать работу О.И. Ананьина [*Ананьин*, 2005]. Двумя критериями «больших» или «великих» теорий автор называет универсальность их обобщений и то, что они являются основами для практической политики [*Ананьин*, 2005. С. 149]. Причём практические рекомендации следуют из жёстких универсальных теоретических схем как логически неизбежные выводы [*Ананьин*, 2005. С. 148]. Очевидно, эти критерии отличаются от тех, о которых речь шла выше. Было бы нелепо настаивать, что наши критерии, которые ориентируются на критерии Мертона, «правильнее» отражают суть больших теорий, чем те, которые предлагает Ананьин. Правильных и неправильных определений умозрительного объекта быть не может. Но нам кажется, что два критерия Ананьина в некоторой степени противоречат друг другу. Универсальная экономическая теория может служить обоснованием политики лишь в очень ограниченном смысле, обрисовывая общие принципы, на которых последняя должна быть основана. В этом смысле теорию можно назвать «установочной» для политики, как это пишет Ананьин. Но это вовсе не относительно гибкое «искусство» политической экономии в духе Дж.С. Милля, а действительно жёсткие концептуальные рамки, от которых не так просто перейти к реальной экономической политике.

О.И. Ананьин считает, что "большие теории" — не чистая наука. Это теории, привязанные к историческим реалиям» [*Ананьин*, 2005. С. 165–166]. Такие теории служат «строительными лесами практики, искусства экономики» [*Ананьин*, 2005. С. 167]. Если же придерживаться мертоновского определения, то большие теории могут быть скорее фундаментом, над которым можно возвести разные здания. Конечно, автор волен дать большим теориям то определение, которое ему кажется целесообразным. Но нам кажется, что здесь возникает одна важная проблема. Её можно сформулировать так: в какой мере искусство может быть основано на науке? Можно ли на самом деле поверить алгеброй гармонию? Если бы политические рекомендации экономистов можно было бы уподобить реальной музыке А. Сальери, дело обстояло бы совсем неплохо. Но А. Пушкин, кажется, переоценил роль алгебры в процессе её сочинения. Ананьин приводит пример Д. Рикардо, который действительно пытался построить свои политические рекомендации на своей абстрактной теории. Но насколько этот переход можно считать плавным и адекватным? Й. Шумпетер, как известно, называл его «рикардианским грехом», Ананьин — «синкретизмом теории и практики» [*Ананьин*, 2005. С. 152], а Дж.С. Милль призывал, переходя от абстрактных выводов к политике, принять во внимание те факторы, от которых мы поневоле первоначально отвлеклись. Как именно достичь этой благой цели, он не указывал. Вероятно, каждый экономист, в том числе и создатель многоэтажных теоретических систем, хочет принести какую-то пользу для общества. Но эта установка не устраняет проблемы разрыва между теорией и практикой, о котором впервые написал Дж.С. Милль, разграничивая «чистую теорию» и «искусство политической экономии».

Понятно, что в набор больших теорий у О.И. Ананьина включается проект М. Вебера, теория крестьянского хозяйства А.В. Чаянова, ордолиберализм В. Ойкена.

Эти проекты можно отнести к опыткам перебросить мост между двумя канонами (Ойкен прямо пишет о необходимости преодолеть «большую антиномию»). В то же время в нём нет места системе общего равновесия Вальраса и её развития у К. Эрроу и Ж. Дебре. Может быть, ближе всего к этой концепции большой теории находится творчество видного американского институционалиста Дж.К. Гэлбрейта. В то время, как наиболее адекватным жанром научного исследования для фрагментированного мейнстрима является статья в журнале, содержащая теоретическую модель и, желательно, её обсчёт на основе данных, любимым жанром Гэлбрейта была монография. Широкий кругозор, опора на факты, остро поставленные проблемы, увлекательный стиль автора — всё это делало книги Дж.К. Гэлбрейта («Общество изобилия», «Американский капитализм», «Новое индустриальное общество» и другие) бестселлерами и позволяло ему оказывать более сильное влияние на общественное мнение, чем многие мейнстримовские экономисты, включая Нобелевских лауреатов. Интересно, что гетеродоксальный и близкий к социологии подход Гэлбрейта не исключал его из рядов профессиональных экономистов. Наиболее впечатляющим доказательством этого стало его избрание Президентом Американской экономической ассоциации и дискуссии, которые он вёл с виднейшими представителями академического экономического сообщества. Обсуждаемая нами проблема больших теорий в экономической науке также ставилась применительно к работам Гэлбрейта. Так, в рецензии на книгу Гэлбрейта «Американский капитализм» Р. Солоу писал, что мир можно разделить на великих мыслителей и мелких мыслителей. Он утверждал, что экономисты — решительно, мелкие мыслители. Со своей стороны, Гэлбрейт отказался участвовать в коллективном проекте американских экономистов (в котором важную роль играл Солоу), посвящённом исследованию феномена крупной корпорации, заявив, что не заинтересован в более узких работах с большей технической или математической точностью [*Chirat*, 2020]. Здесь почти дословно цитируется знаменитая дилемма Т. Майера «реалистичность против строгости» (truth vs. precision). Гэлбрейт, очевидно, всегда был на стороне реалистичности, но господствующая экономическая теория явно предпочитала строгость.

Если следовать нашему определению, то характер больших теорий скорее затрудняет, чем облегчает связь теории и политики, делает её более косвенной. Как уже было сказано, большие теории никогда не бывают полностью достроенными, оставаясь на уровне первого этажа или даже фундамента. А основывать политику на абстрактной теории — всё равно что покрывать крышей фундамент. Самый яркий пример здесь — попытки российских большевиков построить экономическую политику на идеях К. Маркса. Напомним, что они начали с попыток ввести прямой продуктообмен и вытеснить деньги. Конечно, система Маркса относилась к капитализму, а не к социализму, но и для капитализма вывести «пролетарские» политические выводы не удалось. Попытка завершить первый том «Капитала» всеобщим законом капиталистического накопления, где из концентрации и централизации капитала быстро вытекает экспроприация экспроприаторов, была очевидным забеганием вперёд в изложении теории с политическими целями. Из теорий второго канона — Ф. Листа, Дж.М. Кейнса, В. Ойкена, того же Дж.К. Гэлбрейта, вывести политику действительно можно, они для этого и предназначены, но относить их к большим теориям, на наш взгляд, непродуктивно. Концепцию Листа можно назвать теорией, но она сосредоточена на поверхностном конкретном уровне, использует компаративистику и органические метафоры. Хотя Кейнс и назвал свою теорию «общей», она была общей для занятости, процента и денег, но не включала других проблем, прежде всего тех, что принято относить к микроэкономике. Теорией, воплотившейся в успешную экономическую политику, называют ордолиберализм Ойкена и его последователей. Но если вглядеться в нее повнимательней, мы ясно увидим методологические основы экономической науки (в первой книге) и принципы экономической политики (во второй), но не найдем у Ойкена

того, что мы привыкли называть собственно теорией. То же самое можно сказать и об увлекательных нарративах Гэлбрейта.

В заключение нам придется согласиться со скептическим мнением М. Мертона относительно необходимости неотложного применения больших теорий для решения больших проблем: «Безотлагательность или масштабность практической социальной проблемы не гарантируют её немедленное решение в науке» [*Мертон*, 2006. С. 77].

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Автономов В.С. (2022). Три источника и три героя маржиналистской революции [*Avtonomov V.S.* (2022). Three Sources and Three Heroes of the Marginalist Revolution] // *Вопросы экономики*. №7. С. 104–122.

Автономов В.С. (2013). Абстракция — мать порядка? (историко-методологические рассуждения о связи экономической науки и экономической политики) [*Avtonomov V.S.* (2013). Is Abstraction the Mother of Order? (Historical and Methodological Considerations about the Connection between Economic Science and Economic Policy)] // *Вопросы экономики*. №4. С. 4–23.

Ананьин О.И. (2005). Судьба «больших теорий» в экономической науке // О.И. Ананьин. *Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ* [*Ananyin O.I.* (2005). The Fate of «Big Theories» in Economic Science // O.I. Ananyin. Structure of Economic-Theoretical Knowledge: Methodological Analysis]. — М.: Наука. С. 145–169.

Измайлов А.А. (2023). *Предметная идентификация новой институциональной экономической теории: методология научно-исследовательских программ* [*Izmailov A.A.* (2023). Subject Identification of the New Institutional Economic Theory: Methodology of Research Programs]: Дис. <…> канд. эк. наук. — М.: МГУ. Экономический факультет.

Капелюшников Р.И. (2018). О современном состоянии экономической науки: полу-социологические наблюдения [*Kapeliushnikov R.I.* (2018). On Current State of Economics: Subjective Semi-Sociological Observations] // *Вопросы экономики*. № 5. С. 110–128.

Коган А.М. (1983). *В творческой лаборатории Карла Маркса. План экономических исследований 1857–1859 гг. и «Капитал»* [*Kogan A.M.* (1983). In the Creative Laboratory of Karl Marx. Plan of Economic Research 1857–1859 and «Capital»].— М.: Мысль.

Мертон Р. (2006). *Социальная теория и социальная структура* [*Merton R.* (2006). Social Theory and Social Structure]. — М.: Хранитель.

Миллс Ч.Р. (1998). *Социологическое воображение* // Пер. с англ. О. А. Оберемко. Под общ. ред. и с предисл. Г.С. Батыгина. [*Mills C.R.* (1998). Sociological Imagination]. — М.: ИД NOTA BENE.

Полтерович В.М. (2018*a*). К общей теории социально-экономического развития. Ч. 1. География, институты или культура? [*Polterovich V.M.* (2018a). Towards a General Theory of Socio-Economic Development. Part 1. Geography, Institutions or Culture?] // *Вопросы экономики*. №11. С. 5–26.

Полтерович В.М. (2018b). К общей теории социально-экономического развития. Ч. 2. Эволюция механизмов координации [*Polterovich V.M.* (2018b). Towards a General Theory of Socio-Economic Development. Part 2. Evolution of Coordination Mechanisms] // *Вопросы экономики*. №12. С. 77–102.

Avtonomov V., Avtonomov Y. (2019). Four Methodenstreits between behavioral and mainstream economics // *Journal of Economic Methodology*. Vol. 26. Iss. 3. Pp. 179–194.

Chirat A. (2020). *L'Economie intégrale de John Kenneth Galbraith (1933–1983).* Thèse de doctorat (version soutenance). https://www.researchgate.net/publication/342734965 (access date: 21.12.2023. In French).

Colander D., Huei-chun Su (2018). *How the Economics Should Be Done. Essays on the Art and Craft of Economics*. — Oxford (UK): Edward Elgar.

A Revisionist's View of the History of Economic Thought (Interview with Philip Mirowski) (2005) // *Challenge*. Vol. 48. No. 5. September / October. Pp. 79–94.

Shackle G.L.S. (1967). *The Years of High Theory*. — Cambridge: Cambridge University Press.

Wei-Bin Zhang (2020). The Time for a Grand Economic Theory // Wei-Bin Zhang. *The General Economic Theory*. Springer. Pp. 1–17.

Wisman J.D., Willoughby J., Sawers L. (1988). The Search for Grand Theory in Economic History: North's Challenge to Marx // *Social Research.* Vol. 55. No. 4. Pp. 747–773.

Автономов Владимир Сергеевич
vavtonomov@hse.ru

Vladimir Avtonomov
Doctor habilis in economics, Corresponding Member RAS, professor of National Research University «Higher School of Economics»; Department head, the Institute of World Economy and International Relations. Primakov of the Russian Academy of Sciences (Moscow)
vavtonomov@hse.ru

THE FATE OF «GRAND THEORIES» IN ECONOMIC SCIENCE

Abstract. In economic literature we can find discussions concerning the so called «grand theories» which are allegedly lacking in modern economic science. These theories could have counter the fragmentation tendencies which split economics into separate loosely connected parts. The notion of abstract «grand theories» emerged in sociology and was particularly developed by Robert Merton who compared them with empirically based and testable «middle-range theories» which should be preferred. A classical grand theory in the history of economic science was Karl Marx's theory. In some degree this nomination can be attributed to the general equilibrium theory of Leon Walras. Later a significant specialization and segmentation of economic theory occurred. Economic mainstream underwent great changes in several last decades, but their direction led to a greater heterogeneity. Despite some negative consequences of this trend and its critical reception in part of economic literature, a return to grand theories in foreseeable future is highly unlikely.

Key words: *methodology of economic science, grand theory, segmentation, Karl Marx, marginalist revolution, general equilibrium theory, mainstream economic theory.*
JEL: B13, B14, B25, B41.

П.А. Ореховский
д.э.н., профессор, главный научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ ГЛАЗАМИ СТРУКТУРАЛИСТА (Часть 2. Маршалл, «реориентация теории ценности» и аутсайдеры)[1]

Аннотация. Статья представляет собой окончание замечаний, посвящённых альтернативной истории экономической мысли. Приводится характеристика взглядов А. Маршалла, Э. Чемберлина и Дж. Робинсон, «еретических замечаний» Й. Шумпетера. Кроме того, представлены взгляды М. Мацукато и М. Хадсона, которые попытались «переписать» версию истории понятий производительного и непроизводительного труда уже в наше время, доказывая, что развитие науки пошло неверным путём, игнорируя механизмы блокировки роста через рентоориентированное поведение.
Наиболее существенными открытиями, вытесненными авторитетным дискурсом на периферию мейнстрима, являются варианты неэквивалентного обмена и различной покупательной ценности денег, рассматриваемые Чемберлином и Робинсон, а также отсутствие однородных связей между издержками, полезностью и ценой, неявно присутствующих в работах Шумпетера. В отношении потребительских товаров и услуг отсутствие существования такой однородной взаимосвязи было открыто ещё Вебленом, хотя и рассматривается до сих пор как исключение. Однако фондосберегающий научно-технический прогресс делает правилом замену машин новыми машинами, превосходящими старые как по качеству, так и по цене. Более производительные машины и технологии являются и более дешёвыми в расчёте на единицу полезного эффекта.
Официальная история мысли легитимирует многие положения современного мейнстрима, которые являются частными, «предельными» случаями. Учитывая последствия кризиса 2008–2009 гг., следует ожидать дальнейшей фрагментации истории мысли и утраты ею функции легитимации направлений современной теории.

Ключевые слова: *структурализм, рента, равновесие, неквивалентный обмен, разноцветные деньги, «долговые» деньги, блокировка роста.*

JEL: B12, B13, B14, B21, B22, B40

УДК: 330.82; 330.88

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_106_120

© П.А. Ореховский, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Ореховский П.А.* История экономической мысли глазами структуралиста (Часть 2. Маршалл, «реориентация теории ценности» и аутсайдеры) // Вопросы теоретической экономики. 2024. № 1. С. 106–120. DOI: 10.52342/2587- 7666VTE_2024_1_106_120.

FOR CITATION: *Orekhovsky P.* History of Economic Thought by the Eyes of a Structuralist (Part 2. Marshall, «Reorientation of the Theory of Value» and Outsiders) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 106–120. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_106_120.

[1] Окончание. Начало: *Ореховский П.А.* История экономической мысли глазами структуралиста (Часть 1. Классики и Маркс) // Вопросы теоретической экономики. 2023. № 4. С. 137–154. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_4_137_154.

Маржиналисты и А. Маршалл

Основная часть трудов экономистов — основателей маржинализма представляет сравнительно небольшую ценность для экономистов структуралистского направления. Это естественно, так как распределение ограниченных ресурсов между заранее известными целями (набором предпочтений) во многом *фиксирует и саму структуру* экономики. Понятно, что решение задач оптимального размещения производительных сил, нахождение оптимального плана в рамках фирмы, как и множество других проблем, которые в современной экономике решаются с помощью линейного программирования и исследования операций, позволяют добиться экономии ресурсов и повышения эффективности. Здесь можно только согласиться с историками мысли, дающими высокую оценку экономистам, предложившим подходы к решению этих задач (Г. Госсену, Й. фон Тюнену, О. Курно, Ж. Дюпюи, У. Джевонсу). Однако работа Л. Вальраса об Общем равновесии является очевидным частным, «крайним» случаем структуралистских моделей. Возможно, она может использоваться как своеобразная «точка отсчёта», где имеется некая *идеальная структура* с полным отсутствием монополий и «изъятия ценности». В таком случае все виды экономической деятельности оказываются в равной степени производительными и — действительно — достигается максимум благосостояния. Её дальнейшие изощрённые модификации, включая теорию рациональных ожиданий Дж. Лукаса, с позиций структуралистского анализа выглядят схоластикой, конструирующей один из вариантов анархо-капиталистической утопии.

Следует подчеркнуть, что маржиналисты использовали ту же стратегию постправды, что и К. Маркс. Последний, прибегая к помощи гегельянской диалектики, до предела заострил «противоречия», сделав их «антагонистическими». Введённое А. Смитом деление на производительные и непроизводительные виды деятельности превратилось в противоречие между классами и должно было привести к социальной революции. Маржиналисты, напротив, используя предельный анализ, добились практически полного исключения из экономической теории понятия «политического». Максимизация общего благосостояния превратилась в «инженерно-экономическую», техническую задачу. Критерий оптимума, предложенный В. Парето, исключал перераспределение доходов между социальными группами, критерий Калдора — Хикса предполагал расчёт прироста доходов и объёма компенсаций «проигравшим».

Легко заметить, что во многом такая риторика начинает использоваться уже К. Менгером и представителями австрийской школы в целом. В знаменитом «споре о методах» с Г. Шмоллером Менгер отстаивал преимущества дедукции. Последняя понималась им как оперирование «сущностями», которые лежат за пределами наблюдаемых феноменов. Это — свойство реалистического подхода, присущего австрийской школе[1].

Реализм в целом лежит в основе представлений о «субъективной предельной полезности». Очевидно, что с позиций отдельного субъекта любое благо, которое он приобретает для своего потребления, обладает положительной, пусть и убывающей, полезностью. Идея Т. Веблена о «демонстративном расточительстве», которая впоследствии получает развитие в концепциях «антиблаг», потребление которых приносит удовольствие индивиду, но может делать общество в целом беднее, не укладывалась в эти посылки. Напротив, «пирамида Маслоу», в рамках которой происходит движение удовлетворения потребностей от «низших» к «высшим», полностью соответствует менгеровской концепции благ. Можно много говорить о ценностях свободы и гуманизма, которые развивались австрийской школой,

[1] Необходимо оговориться — в отношении такой специфической категории благ, как «воображаемые», способные удовлетворять потребности в сфере фантазии индивида, К. Менгер выступает как номиналист. Как уже указывалось ранее, такая «непоследовательность» у экономистов встречается достаточно часто.

и в этом отношении данная гетеродоксия, часто переходящая в политическую философию, заслуживает высокой *моральной* оценки. Однако игнорирование того обстоятельства, что среди потребностей индивидов присутствует как зависть, так и способность получать удовольствие от страданий своих «дальних и ближних», делает реальность, описываемую австрийской школой, такой же слащавой и скучной, как и коммунизм марксистов.

Среди троих «классиков маржинализма» для структуралистов, пожалуй, наиболее привлекателен У.С. Джевонс. И дело не только в его попытках формализации экономической теории, которые ценны сами по себе — здесь я согласен с оценками историков мысли, но и в его ошибках. Так, его попытка объяснить циклические колебания деловой активности движением солнечных пятен опередила теорию циклов Кидланда-Прескотта на сто лет. Экзогенные шоки, вызывающие (или не вызывающие) циклы конъюнктуры, — эта попытка Джевонса явно не понята и недооценена теоретиками. Конечно, в XIX в. не было ни компьютеров, ни самой идеи «калибровки» модели, но у меня нет сомнений, что современными методами можно доказать связь между солнечной и деловой активностью, надо только подобрать соответствующие параметры калибровки[2]. Джевонс своей теорией предвосхитил всю экономическую нумерологию вместе с циклами Китчина, Жюглара, Кузнеца и Кондратьева, включая и критику Е. Слуцкого, продемонстрировавшего, как можно получить циклы, используя номера случайно выпавших лотерейных билетов [*Слуцкий*, 1927].

Труд А. Маршалла, по сути, завершает маржиналистскую революцию — после выхода его трёхтомника большинство экономистов начинают использовать предложенный в нём инструментарий анализа. Новые правила обсуждения экономических проблем легитимируются — во многих странах экономическую теорию изучают по учебникам, так или иначе использующим идеи Маршалла. Здесь нет смысла характеризовать многочисленные теоретические достижения А. Маршалла, которые приводятся в работах по истории мысли. Важнее отметить другое: его работа «закрывает вопрос», поставленный классиками, о различиях в создании и изъятии ценности. Идея квазиренты, которую получает новатор, применяющий более совершенную технологию, представляет собой не «изъятие», а дополнительное вознаграждение за предпринимательские способности. По мере распространения этой новой технологии цены опускаются, так что рынок обеспечивает лишь возмещение издержек и процента. Рента, которую получает владелец земли как уникального ресурса, также не является «изъятием», она соответствует «предельной производительности» используемого фактора производства.

Маршалл — номиналист, что следует из его ставшей крылатой метафоры спроса и предложения и отсутствии разницы между тем, какое лезвие ножниц разрезает бумагу — верхнее или нижнее. Это согласуется и с его представлениями о том, что вид экономической деятельности, будучи оплаченным, является производительным, будь это производство продукции, медицинская услуга, предоставление кредита, допуск арендаторов владельцем земли к ведению сельского хозяйства и/или добыче природных ископаемых.

Причём нельзя сказать, что Маршалл склонен игнорировать структурные факторы, и что его внимание к структуре рынков игнорируется историками мысли. Он отмечает внешние эффекты, возникающие в результате деятельности рыболовецких судов и предлагает экономические мероприятия по гармонизации структуры, способствующие сдвигам и росту: «Маршалл предполагает, что нужно облагать налогом промышленность с растущими издержками и субсидировать за этот счёт промышленность с уменьшающимися издержками… Смысл в том, что, когда в некоей промышленности имеют место позитивные внешние эффекты и, следовательно, снижение издержек на единицу продукции, отдельные фирмы не учитывают более низкие издержки, которые подразумевает их соб-

[2] Недавний пример — доказательство сильной связи между ценами на нефть и солнечной активностью, причём в длительном периоде, приводит В.А. Белкин [*Белкин*, 2019].

ственная деятельность для других фирм в данной промышленности. Субсидируя фирмы и, соответственно, стимулируя увеличение выпуска, можно компенсировать этот недостаток побудительных мотивов. С другой стороны, при негативных внешних эффектах и повышении издержек на единицу продукции в определённой промышленности фирмы будут слишком расширяться, а налогообложение обеспечит стимул к снижению выпуска и, соответственно, издержек других фирм в данной промышленности. Это простой план, говорит Маршалл… [но] Издержки, связанные со сбором налога и распределением субсидий, могут оказаться весьма значительными, а сами действия по сбору сопровождаться обманом и коррупцией» [*Сандмо*, 2019. С. 258].

Таким образом, Маршалл чётко осуществляет демаркацию между «шумпетерианскими» и «мальтузианскими» отраслями в терминологии Э. Райнерта [*Райнерт*, 2014] и даже предлагает механизмы внутреннего субсидирования в духе немецкой исторической школы; сегодня МВФ и ВТО наверняка определили бы подобные мероприятия как «нерыночные», способствующие искусственному повышению конкурентоспособности. Современный Маршалл очевидно был бы подвергнут остракизму и заклеймён как противник глобализации, либерализма и сторонник Другого канона. Думается, что и Райнерт, и другие сторонники тех или иных вариантов неомеркантилизма дают слишком категоричные оценки работам британских экономистов.

Недостатки подхода к анализу частичного равновесия, разработанного Маршаллом, являются продолжением его достоинств. Статика не позволяет увидеть долгосрочных эффектов роста, зато краткосрочные затраты и негатив, связанный с усилением государственного регулирования рынков, можно оценить достаточно легко. Остаётся только констатировать вслед за М. Блаугом: «как только мы покидаем царство краткосрочного анализа и задаёмся характерными для классиков вопросами о накоплении капитала и росте населения, претензия новой экономической науки, будто теория распределения есть не более, чем особый аспект теории ценности, выглядит чистой формальностью. Жёлчный критик мог бы сказать, что неоклассическая экономическая наука на самом деле достигла большей общности, но только посредством постановки более простых вопросов» [*Блауг*, 1994. С. 279–280].

«Реориентация теории ценности»: Э. Чемберлин, Дж. Робинсон. Еретик Й. Шумпетер и молодой Р. Коуз

«Реориентация теории ценности» — подзаголовок главной работы Э. Чемберлина, «Монополистической конкуренции» [*Чемберлин*, 1996]. Удивительно, но инструментарий А. Маршалла, разработанный для демонстрации процессов достижения равновесия, а также того, что «природа не делает скачков»[3], оказался вполне пригоден для анализа различных неравновесных, диспропорциональных рыночных структур. И тут же выяснилось, что выводы Маршалла — а следом и большой части неоклассиков — о постепенной ликвидации квазиренты в результате конкуренции представляют собой редкий частный случай. Правилом же является уже упоминавшийся в связи с идеями Д. Рикардо неэквивалентный обмен.

Идея Чемберлина о том, что пересечение кривых предельного дохода и предельных издержек в случае наличия «элемента монополии»[4] приводит к равновесию, сопровождающемуся относительным дефицитом и более высокой ценой по сравнению с «чистой

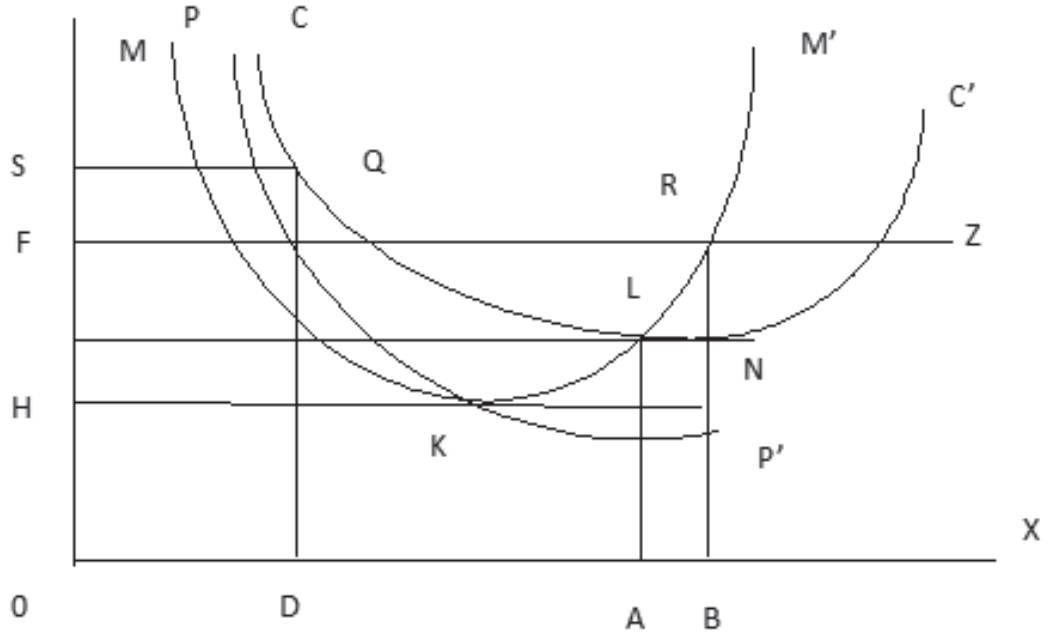
---

[3] Эпиграф к «Принципам экономической науки» А. Маршалла.

[4] Речь у Чемберлина идёт не только о привычных крупных фирмах и «олигополистических структурах», но и о феномене торговых марок, мнимых и реальных различиях в продуктах и услугах. Владелец патента, торгового знака (марки, бренда) оказывается монополистом в производстве и реализации соответствующего продукта (услуги). Отсюда и кажущийся оксюморон в названии «монополистическая конкуренция»: обычным вариантом была противоположность монополии и конкуренции.

конкуренцией», демонстрировалась с помощью простых графиков, включая разновидности «креста Маршалла». Воспроизводить их здесь нет смысла, анализ такого рода есть во всех учебниках по микроэкономике (зачастую без ссылок на первоисточник). Если бы Чемберлин остановился на этом, то получил бы высокую оценку историков мысли как продолжатель идей Маршалла и «неоклассик». Однако кроме критики идеи равновесия на отдельных рынках, Чемберлин ввёл в свой анализ ещё и новую категорию: «издержки сбыта». Издержки производства, по его мнению, определяют форму и положение кривой предложения, а издержки сбыта — форму и положение кривой спроса [*Чемберлин*, 1996. С. 163]. Для мейнстрима это оказалось уже чересчур. Во-первых, разрушалась посылка о независимости потребительских предпочтений (таковая независимость отстаивается многими экономистами и сейчас). Во-вторых, поскольку Чемберлин полагает, что издержки сбыта функционально зависят от объёма сбыта, а последний изменяется — что естественно — вместе с объёмом производства, то прежний анализ, основанный на проведении касательных к U-образной кривой средних издержек, становится неактуальным, Чемберлин противоречит сам себе. Как характеризует концепцию Чемберлина Блауг: «Первоначальная привлекательность книги Чемберлина заключалась в том, что её следствия были прямо противоположны выводам из модели совершенной конкуренции. Например, можно строго доказать, что фирмы, максимизирующие прибыли на рынках совершенной конкуренции, не имеют стимулов для рекламы… К сожалению, обещание Чемберлина создать теорию издержек сбыта на основе модели межфирменной конкуренции по большей части осталось невыполненным… при наличии издержек сбыта даже “касательное” решение лишается своей фундаментальной важности… Даже находясь на позициях Чемберлина, невозможно продемонстрировать, что неограниченный вход в отрасль, находящуюся в условиях монополистической конкуренции, ведёт к избыточным мощностям и неиспользованной экономии от масштаба» [*Блауг*, 1994. С. 368].

Всё это можно проиллюстрировать на примере следующего рисунка Чемберлина, где изображены издержки производства и сбыта:



PP’ — здесь кривая издержек производства, CC’ — кривая комбинированных (суммарных) издержек и производства и сбыта, MM’ — кривая предельных издержек сбыта, FZ — продажная цена. Остальной анализ пересечения кривых предельных издержек и предельного дохода, нахождения цены и равновесных объёмов осуществляется Чемберлином полностью в духе А. Маршалла.

Источник: Чемберлин Э. Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости. — М.: Экономика, 1996. Рис. 22. С. 192.

Глядя *только* на этот график, можно вполне согласиться с характеристикой Блауга. Ввиду того, что Чемберлин сводит издержки сбыта к привычной u-образной форме [*Чемберлин*, 1996. С. 185–189], сама идея того, что фирма может менять положение и форму кривой спроса, полностью обесценивается. Легко заметить, что на приведённом выше рис. 22 из его книги кривая спроса как таковая изображена горизонтальной линией FZ, предполагающей, вообще говоря, чистую конкуренцию. И это опять-таки противоречит логике самого Чемберлина. *Без издержек сбыта* аргументация Чемберлина о том, что монополия даёт меньшую загрузку мощностей, чем конкуренция при производстве аналогичных продуктов, выглядит гораздо более убедительной.

На мой взгляд, Чемберлин в своём анализе влияния издержек сбыта делает сразу три существенные ошибки. Первая из них заключается в том, что он не допускает *роста спроса при росте цены*, т.е. кривой спроса с положительным наклоном. Учитывая то, что реклама как раз направлена на достижение вебленовских эффектов, такой вариант выглядит вполне вероятным. Но тогда кривая спроса *не равна* сумме издержек производства и сбыта и не может изображаться приведённой выше *«комбинированной» кривой издержек*, как неявно следует из анализа Чемберлина. Во вторых, он произвольно устанавливает прямую зависимость издержек сбыта от объёма сбыта[5]. Рекламные кампании всегда несут в себе риск недостижения поставленных целей; собственно, поэтому финансисты относят их к «прибыли», а не включают в «себестоимость». Бывают и полностью провальные рекламные кампании, после которых товары продаются хуже, чем до их проведения. Наконец, в-третьих, в издержки сбыта включаются и различные представительские расходы, включая расходы на благотворительность и лоббизм. Всё это *как-то* влияет на объём сбыта, однако нельзя с уверенностью сказать, что это влияние однозначно положительное, в разных периодах деятельности фирмы оно может быть нулевым, положительным или отрицательным; причём многое здесь зависит ещё и от деятельности конкурентов, и от изменений политической конъюнктуры.

Легко заметить, что с учётом последних двух поправок «издержки сбыта» по Чемберлину начинают напоминать «трансакционные издержки» по Р. Коузу. Об этом — ниже. Здесь же нужно ещё раз подчеркнуть, что анализ Чемберлина показывает, что одни и те же товары будут продаваться по разным ценам в зависимости от структуры рынка — *как правило*, дороже, если рынок монополизирован, и, *как правило*, дешевле, если рынок конкурентен. Из этого простого и практически не оспариваемого в мейнстриме тезиса следует неожиданный, хотя и сравнительно тривиальный вывод: на монополизированных и конкурентных рынках деньги обладают *разной покупательной способностью*. Но этот вывод не получает должной оценки. Зато в 1960-е гг. среди экономистов становится популярным концепт связи инфляции со степенью монополизации экономики, что, в свою очередь, может привести и к стагфляции. Впоследствии, однако, он заменяется идеей о том, что *на самом деле* монополистическая конкуренция препятствует росту цен (равновесие по Нэшу), главным же фактором стагфляции является связь монополий и государственного регулирования[6]. Результаты неолиберальных реформ в США и Великобритании, направленных на дерегулирование и роспуск профсоюзов, вроде бы подтверждают этот тезис, но это — отдельная тема.

---

[5] В оправдание такой гипотезы Чемберлина и опять-таки вспоминая социальную эпистемологию, следует отметить широко распространённую практику реализации товаров американскими фирмами через сеть коммивояжёров в 1920–1930-е гг. в США. В таком случае объём сбыта *действительно должен был сильно и положительно коррелировать* с издержками сбыта, включавшими в себя транспортные расходы коммивояжёров.

[6] Это один из многих сюжетов экономической истории, в отношении которого и в истории мысли, и в экономической теории действует «слепое пятно». Монополии приводили к *снижению цен* в 1930-е гг., но почему-то стали *вызывать инфляцию* в 1960–1970-е гг. Это же полностью относится и к фактору государственного регулирования. Всё это, однако, выходит далеко за пределы предмета данных заметок.

Работа Дж. Робинсон, посвящённая ценовой дискриминации [*Робинсон*, 1986], иллюстрирует указанный выше тезис о продаже одного и того же товара по разным ценам ещё более ярко, чем работа Чемберлина. Наибольший интерес для нашей темы представляют вторая и третья степень дискриминации. Вторая степень связана, по сути, с *неэкономическими,* экзогенными факторами, влияющими на спрос: временем оказания услуги (например, билеты на вечерние сеансы, как и некоторые блюда в ресторанах, стоят дороже, чем днём и утром), разделением потребителей на группы в зависимости от их правового статуса (например, юридические, физические лица, фирмы, специализирующиеся на разных видах экономической деятельности). Всё это лежит в основе закономерностей так называемого «социалистического денежного обращения», с его хорошо известным феноменом «разноцветных денег»[7], имеющих разную покупательную способность в разных сегментах экономики.

В свою очередь, третья степень дискриминации, напротив, основана на экономическом факторе: разной эластичности спроса в ответ на изменение цен на разных рынках. Собственно, именно это свойство лежит в основе технологий современного маркетинга. Если бы рынок для товаров, выпускаемых фирмой, был *однороден* и одинаково реагировал на увеличение и/или снижение цен, не было бы необходимости в маркетологах… Однако, если спрос относительно неэластичен, то для роста выручки (и прибыли) имеет смысл повышать цены, если относительно эластичен — снижать. Эти простые соображения лежат в основании ценовой политики фирмы и делают эффективными усилия по сегментации рынков, разработки специальных «товарных линеек» и т.д.

Имеет смысл повторить основное следствие из работ Чемберлина и Робинсон — в результате наличия дифференциации продукта, концентрации производства, издержек сбыта *единого рынка в том смысле, в каком его понимал Л. Вальрас, не существует*. В той реальности, которую описывают эти экономисты, существует только *совокупность рынков*. И, естественно, никакого исчезновения квазиренты в стиле Маршалла не происходит. Распространение передовых технологий не приводит к *выравниванию* цен, его следствием являются только *структурные сдвиги в совокупности рассматриваемых рынков*.

Здесь также следует сказать несколько слов о теории Й. Шумпетера, который, конечно же, занимает отдельное место в истории мысли и требует отдельного рассмотрения. Но в связи с обсуждаемой темой нельзя не заметить, что он ещё более радикален в отношении представлений об *однородности связи между издержками и ценой*. Выше уже говорилось, что с помощью издержек сбыта (рекламы) можно добиться положительного наклона кривой спроса. Поэтому вполне возможен случай, когда «комбинированные издержки» останутся постоянными или даже будут снижаться, а цены будут расти. Тем не менее такие эффекты непостоянны и, по-видимому, могут нивелироваться в долгосрочном периоде при перестройке структуры доходов и спроса (хотя далее за этим последует, конечно же, соответствующая перестройка маркетинга и рекламных кампаний).

Й. Шумпетер, говоря об инновациях и бизнес-циклах Кондратьева [*Шумпетер*, 1982; *Schumpeter*, 1939], по сути, рассматривает «фондосберегающий» научно-технический прогресс, хотя *нигде не пишет об этом напрямую*. Радикальным отличием этого типа НТП от «трудосберегающего» является то, что здесь более эффективные машины заменяют старые машины, а не живой труд, в расчёте на единицу зарплаты фондовооружённость снижа-

[7] «Разноцветные деньги» — метафора, связанная с общепризнанным существованием «чёрного», «белого» и «серого» рынков. Последние функционируют как в рамках системы административного распределения ресурсов, так и при «капитализме» (кавычки здесь присутствуют из-за многозначности и неопределённости данного термина, интуитивно понятного читателю). Однако, как следует и из работы Робинсон и из советской практики, покупательная способность валюты внутри одной и той же юрисдикции имеет не три (чёрную, белую и серую) ступени, а в разы, если не в порядки больше. В этом отношении советские социологи были правы, предпочитая использовать метафору не «разноцветных денег», а «разной товарной наполненности» рубля.

ется. Сама эта форма НТП напрямую противоречит как классическим, так и неоклассическим представлениям о связи между издержками и ценой: более производительная, более «полезная» машина (технология) *должна быть дешевле*, чем уже имеющаяся. Другими словами, предельная отдача капитала на единицу денежных затрат растёт[8], а не снижается (что, в частности, отрицает возможность существования «стационарного состояния» или «равновесия в долгосрочном периоде»).

Именно то, что в теории экономического развития Шумпетера скрыто отрицается однородность между издержками и ценой, на мой взгляд, и не позволяет до конца вписать его теорию инноваций в мейнстрим. Хотя его идея «капитала как фонда покупательной силы», лежащая в основе анализа долгосрочного децентрализованного механизма аллокации ресурсов, является вполне респектабельной. То же самое можно сказать и в отношении теорий Чемберлина и Робинсон. Их анализ различных рыночных структур вошёл во все учебники микроэкономики. Однако то обстоятельство, что по ходу этого анализа нарушаются как посылка об однородности между издержками и ценой, так и идея о достижении *общего* равновесия, так или иначе считается ошибкой и характеризуется негативно, если об этом вообще упоминается.

Наконец, предложенная в 1930-х гг. молодым Р. Коузом концепция трансакционных издержек[9], которые не связаны ни с производством, ни со сбытом, а интерпретируются как издержки на заключение и исполнение контрактов в рыночной системе, как аналог своеобразного экономического «трения», является ещё одним аргументом против допущения об однородной функциональной зависимости между издержками и ценой. Признание их реальности в то время означало одновременное отрицание какой-либо правдоподобности моделей рыночного равновесия[10]. Структуралистская интерпретация этого концепта заключается в том, что трансакционные издержки представляют собой затраты, связанные с преодолением границ между теми или иными рынками. Часть таких границ явная, связанная с границами национальных юрисдикций, таможенными сборами, квотами и лицензиями; кроме того, такими же границами защищено большинство отраслевых рынков (будь то частная практика врача, строительство, добыча полезных ископаемых или услуги аудитора), которые лицензируются и требуют соблюдения стандартов ведения экономической деятельности. Но многие границы остаются неявными, связанными с сегментацией рынка и ценовой дискриминацией, описанной Дж. Робинсон.

Чем выше удельный вес таких трансакционных издержек в общем объёме издержек, тем хуже работает экономическая система, будь то рыночная или плановая, тем больше вероятность возникновения институционального склероза по М. Олсону [*Олсон*, 2013]. Трансакционные издержки, таким образом, рассматриваются как часть «изъятия ценности», аналог рентных доходов. Вроде бы такая структуралистская интерпретация во многом совпадает с мейнстримом, однако благодаря особенностям национального счетоводства, когда любая экономическая деятельность, приносящая доход, рассматривается как «производительная», концепт трансакционных издержек лишился своего критического содержания практически сразу после своего появления. Впоследствии в ставшей популярной работе Д. Норта и Дж. Уоллиса все издержки были разделены на два типа: трансформационные и трансакционные. После чего, используя ретроспективный анализ, авторы пришли

---

[8] См., например: [*Феномен возрастающей отдачи*…, 2014].

[9] Обзор появления и интерпретации концепта трансакционных издержек приводится в [*Природа фирмы*…, 2021]. Надо сказать, что позиция «старого Коуза», рассматривавшего свободный обмен правами собственности в качестве инструмента для устранения внешних эффектов, противоречит его ранним взглядам. Но этот сюжет находится за рамками данных заметок.

[10] Характерно, что Коуз часто оговаривался в своих работах, что при нулевых трансакционных издержках выводы микроэкономического анализа сохраняют свою силу. Отсюда же отрицание Коузом теоремы, которой присвоили его имя — она может быть справедливой только при нулевых трансакционных издержках. Но это, согласно Коузу, никогда не бывает в реальности.

к выводу, что в США произошёл большой структурный сдвиг, и уже в 1970-х гг. основная часть издержек стала приходиться на трансакционный сектор [*Wallis, North*, 1986].

Вдобавок Дж. Бьюкенен в теории общественного выбора стал рассматривать трансакционные издержки как часть политического процесса [*Бьюкенен*, 1997]. Таким образом, концепт трансакционных издержек приобрёл легитимность в экономической теории. Заодно их стали рассматривать как функционально зависящих от «объёма трансакций» — объёма сбыта, количества избирателей, объёма деятельности лоббистов и т.д., что привело к их риторической «нормализации»: делению на постоянные и переменные, и к стандартной графической u-образной форме.

В сущности, с трансакционными издержками и в экономической теории, и в истории мысли произошло примерно то же, что и с рентой. С одной стороны, «рентоискательство» по Э. Крюгер приносит ущерб обществу [*Kruger*, 1974], с другой — если рента перераспределяется внутри одного и того же общества, то ущерб одних социальных групп покрывается выигрышем других, общий доход (ВВП) рассматриваемой страны остаётся тем же. Такой процесс может подлежать моральному осуждению и/или оправданию, но в отношении экономического роста и рента, и трансакционные издержки являются нейтральными, не имеющими большого значения.

Аутсайдерская альтернатива истории мысли и Кейнс

Собственно, одна из версий альтернативной истории мысли уже представлена авторами, упомянутыми в первой части этой работы, своеобразными «аутсайдерами», находящимися на периферии мейнстрима, — М. Маццукато и М. Хадсоном. Основная линия критики авторитетной версии истории мысли со стороны Маццукато — негативная оценка отказа от концепции производительного и непроизводительного труда во время и после маржиналистской революции: «согласно маржиналистам, ценность проистекает из цены, чьи-либо высокие заработки демонстрируют производительность и способности этих лиц. В то же время предполагается, что всякий имеющий какую-либо работу демонстрирует свою преференцию в пользу труда — полезность труда в сравнении с полезностью досуга. ВВП может измеряться как совокупное количество произведённой продукции, как совокупное количество пользующихся спросом благ или как совокупный доход… Но что, если доход не обязательно является признаком производительности, а сигнализирует о чём-то ином — например, как в случае с представлением классических экономистов о ренте как “незаработанном доходе”? Какие последствия это имеет для ВВП как надёжной мере производительности той или иной экономики?» [*Маццукато*, 2021. С. 120–121].

Часть секторов американской экономики, по оценкам Т. Филиппона, оказывается более монополизированной, чем аналогичных секторов ЕС [*Филиппон*, 2022][11]. Соответственно, в этих секторах устанавливаются более высокие цены, часть прибыли других секторов изымается в их пользу. Маццукато использует такую же логику, доказывая, что услуги общественного сектора *недооцениваются* (цены там устанавливаются на основе издержек с минимальной наценкой), в то время как в таких секторах, как финансы, фармацевтика и цифровая экономика имеет место *переоценка*, которая сопровождается «изъятием ценности». При этом в случае фармацевтики и цифровизации важнейшую роль в изъятии ценности играет патентная система, защищающая производителей от конкуренции.

[11] Следует отметить, что этот автор так же, как и Маццукато, негативно оценивает монополистические прибыли. Важная сторона его работы в том, что он доказывает наличие связи монополизированных секторов с затратами на политическое лоббирование, что сразу же заставляет вспомнить критику Д. Рикардо «Хлебных законов». Правда, британские землевладельцы были сами широко представлены в парламенте, так что для выявления связи ренты и лоббизма не требовалась эконометрика.

Можно согласиться с Маццукато в том, что монополизация приводит к *искажению структуры национальной экономики*. Действительно, высокая прибыльность в отдельных секторах может свидетельствовать не о высокой ценности этих секторов и их «технологической продвинутости» в стиле Маршалла (последний предложил бы использовать для объяснения феномена высокой прибыльности концепт квазиренты), а в их политической силе и влиянии. Но это, собственно, и всё. Монополизация приносит дополнительный предельный доход (или не приносит, если складывается зрелая олигополистическая структура с прозрачными механизмами как государственного, так и отраслевого олигополистического контроля [*Флигстин*, 2013; *Тироль*, 2020]). Можно согласиться с Маццукато в том, что финансовый сектор США и ЕС слишком «раздут», но нельзя утверждать, что он полностью «непроизводителен». С помощью мер экономической политики можно добиться структурных сдвигов, но марксистская концепция трудовой ценности, которой симпатизирует автор, вряд ли чем-то может помочь в отношении определения оптимальной, обеспечивающей высокие темпы экономического роста, сбалансированной структуры народного хозяйства.

С другой стороны, в пользу критики Маццукато свидетельствует то, что мейнстрим вообще не позволяет заметить существования проблемы *структурной сбалансированности*. Отдельные эксцессы ценовой дискриминации и других нарушений антимонопольного законодательства могут стать предметом судебных разбирательств, однако структура экономики, сложившейся в рамках рыночного механизма, по сути, рассматривается как априори эффективная. Диспропорции возможны, но они вызывают кризисы, которые приводят к переоценке активов, необходимой корректировке и структурным сдвигам, приближающим к новому состоянию сбалансированности. Собственно, Маццукато просто отрицает наличие такого автоматического механизма. По её мнению, система национального счетоводства дезориентирует экономистов и политиков, и корректирующие меры по устранению механизма изъятия экономической ценности, тормозящего рост, не будут предприняты.

М. Хадсон более радикален в своих оценках. При этом его версия истории экономической мысли очень похожа на ту, что представлена в работе Маццукато, но очевидно, что Хадсон не знаком с последней. Критика Хадсона связана с ролью финансового сектора — новых рантье и основана на представлении о деньгах, как имеющих преимущественно «долговую», а не «товарную» природу. Основа его анализа, в ходе которого он приходит к мрачным прогнозам для экономики США и всего мира, строится на следующих тезисах, сформулированных весьма лапидарно:

«1. Ни деньги, ни кредит не являются факторами производства. Должники выполняют работу, чтобы платить своим кредиторам. Это означает, что проценты не являются “доходностью факторов производства”. Малая часть кредитов используется для расширения производства или капиталовложений. Большинство же кредитов предназначено для передачи прав собственности на активы.

2. Если заёмные средства не используются для получения прибыли, достаточной для выплаты кредитору (продуктивный кредит), то проценты и основная сумма долга должны выплачиваться за счёт других доходов должника или продажи его активов. Такое кредитование является хищническим.

3. Цель хищнического кредитования в большинстве стран мира состоит в том, чтобы получить рабочую силу для погашения долгов (долговая кабала), лишить должников права выкупа их заложенной земли, а в наше время — вынудить правительства, погрязшие в долгах, приватизировать природные ресурсы и государственную инфраструктуру.

4. Большая часть прав наследования состоит из финансовых притязаний к экономике в целом…

5. Большая часть долгов под проценты всегда была хищнической, за исключением кредитов для торговли. Несение растущих накладных расходов по долговым обязательствам замедляет материальные инвестиции и экономический рост.

6. Процентная ставка никогда не отражала норму прибыли, рост физической производительности или платёжеспособности заёмщика…

8. Современные кредиторы предотвращают государственное аннулирование долгов (и превращение банков в коммунальные предприятия), делая вид, что кредитование приносит взаимную выгоду…

10. Экспоненциальный рост долга приводит к сокращению рынков, замедлению роста и инвестиций, снижая способность экономики погашать долги и одновременно увеличивая соотношения долга к объёму производства и долга к доходу» [*Хадсон*, 2021. С. 110–111].

Такая интерпретация работы денежно-кредитного механизма явным образом перекликается с гипотезой финансовой хрупкости Г. Мински [*Мински*, 2017]. Очевидно, что переход любой фирмы к «Понци — финансированию» будет приводить к банкротствам и последующему перераспределению активов. Собственно, далее Хадсон и ссылается на Мински и его «момент», приводящий к разворачиванию финансового кризиса.

Естественно, что при таком подходе Хадсон резко критически относится к теории распределения дохода в соответствии с принципом предельной производительности, предложенной Дж.Б. Кларком: «финансисты… покупают землю…, патенты, монопольные привилегии, …, не заботясь о том, классифицируют ли экономисты их доходы как прибыль или как ренту…

Самым яростным критиком Кларка был Саймон Паттен, первый профессор экономики в первой бизнес-школе США — Уортоновской бизнес-школе при Пенсильванском университете. “Недостатком рассуждений профессора Кларка… было то, что он не смог отличить капитал, являющийся продуктом человеческой деятельности, от прав собственности, которые не требовали каких-либо необходимых или внутренних затрат на производство”» [*Хадсон*, 2021. С. 132].

Современный вариант деления видов экономической деятельности на производительные и непроизводительные заводит довольно далеко — от аргументации Хадсона один шаг до логики, которую выстраивает в своей работе Т. Пикетти. Так, если доход создаётся двумя факторами, и предельная отдача одного фактора оказывается выше, чем темп прироста дохода, то при условии неизменности количества обоих факторов доля первого фактора в доходе будет увеличиваться, а второго — уменьшаться [*Пикетти*, 2016]. Так, если ставка процента оказывается выше, чем темп прироста ВВП, то удельный вес кредиторов в ВВП будет увеличиваться. В двухфакторной модели Пикетти это одновременно означает, что будет снижаться доля доходов от труда (в первую очередь, зарплаты). Хадсон же полагает, что поскольку процент, подобно ренте по Рикардо, представляет собой вычет из прибыли, постольку будет снижаться и доходность предпринимательской деятельности, что будет ослаблять стимулы к инвестициям, а заодно и экономический рост в целом. Возникнет порочный круг, в перспективе приводящий к «стационарному состоянию».

Другим, более интересным направлением взаимосвязи идей Маццукато и Хадсона об «изъятии ценности» является близкая к этим идеям интерпретация идей Дж.М. Кейнса. Сразу же оговорюсь, что, как и в случае с Шумпетером, переосмысление его работы потребовало бы отдельного и очень большого обзора. Здесь же стоит только отметить, что Кейнс применяет два важных приёма, характерных для структуралистского анализа макроэкономических процессов. Во-первых, в отличие от привычного деления ВВП на количество занятых (населения), с помощью которого принято характеризовать производительность (доход на душу), он делит ВВП на среднюю зарплату работника. Такая

операция, с одной стороны, как многократно отмечалось историками мысли, позволяет напрямую связать занятость (безработицу) и ВВП, с другой — что обычно не замечается — перейти к оценке отдачи труда («выходу» дохода на 1 руб. зарплаты). Во-вторых, что тоже подчёркивалось большинством исследователей главной работы Кейнса, деньги у него *не нейтральные*, увеличение или снижение объёма денежной массы приводит к изменению пропорций обмена товаров и услуг и доходов факторов производства. В «Общей теории занятости, процента и денег» это говорится неявно, но в более раннем «Трактате о денежной реформе» Кейнс пишет об этом прямо. Размышляя в первой главе о «Социальных влияниях изменений ценности денег», он рассматривает последствия инфляции для классов рантье, предпринимателей и получателей заработной платы [*Кейнс*, 1925]. Инфляция разоряет рантье, обесценивая долги, позволяет обогащаться предпринимателям и оказывает сравнительно небольшое влияние на рабочих (при условии, что рабочий класс достаточно организован): «в Англии, а также и в Соединенных Штатах, некоторые значительные группы рабочих не только смогли использовать положение для получения заработной платы, соответствующее её покупательной силе, но достигли даже реального улучшения её, связав его с сокращением числа часов работы (а соответственно, и производительности труда» [Там же. С.19].

Отсюда наиболее простая интерпретация «Общей теории…» состоит в том, что деньги Кейнс понимал как *особые долговые обязательства*[12]. *В таком случае дефляция в условиях экономического спада, при положительной, большей нуля номинальной ставке, приводила, с одной стороны, к резкому росту удельного веса доходов рантье, разорению предпринимателей и сокращению занятости. Соответственно, «небольшая инфляция», способствующая облегчению долгового бремени, может рассматриваться как средство стимулирования занятости. Легко заметить, что такая версия вполне сочетается с представлениями о ренте и проценте как о вычете из доходов других экономических акторов, а не о вкладе рантье в ВВП.*

Заключение: ещё раз о непроизводительном труде. Грядущая фрагментация истории мысли

Важная часть структуралистских сюжетов, связанных с неравновесием, отсутствием однородной связи между издержками и ценами, не говоря уже об институциональном склерозе и новой политической экономии, не получила освещения в данных заметках. Полностью отсутствует характеристика взглядов выдающихся отечественных структуралистов — Е. Преображенского, Н. Вознесенского, Ю. Яременко. Стоит оговориться, что автор осознаёт неполноту и обрывочность этих своих заметок, возможно, лучше, чем его критики.

По большому счёту, в работе более-менее рассмотрен только один сюжет, связанный с оценками рентных доходов как изъятия ценности и влияния этого изъятия на структурную сбалансированность. Причём стоит отметить, что перенос классических понятий производительного и непроизводительного труда в XXI в. не представляется мне особо плодотворным. Так, самыми большими темпами роста в XX–XXI вв. характеризовались вовсе не сферы НИОКР, образования и здравоохранения, о которых писал Д. Белл в своём труде о постиндустриальном обществе [*Белл*, 2004], но «индустрия отдыха», включавшая путешествия, игры, спорт, развлечения и пр. Является ли этот вид экономической деятельности «производительным»? Это создание или изъятие ценности? Не менее интересен вопрос о частных охранных предприятиях — да и охранной деятельности в целом. Как

[12] В отличие от М. Фридмена, интерпретировавшего деньги преимущественно как «товарные».

замечает Р. Шиллер, численность занятых в этом секторе экономики вполне сопоставима с финансовым сектором, но в США принято опасаться и ругать финансистов, а на охранников мало кто из экономистов обращает своё внимание[13].

Всё это — непростые проблемы. Здесь же можно лишь повторить, что то определение непроизводительного труда, которым пользовались Смит, Рикардо и Маркс, потеряло свою актуальность в современной экономике. Но сам их подход к вопросу создания и изъятия ценности сохраняет своё значение.

Если данные заметки не позволяют однозначно ответить даже на поставленные выше вопросы, то зачем вообще нужна альтернативная история (истории) мысли? Полагаю, ответ очевиден — несмотря на всю широту возможностей и гибкость современного экономического мейнстрима, я не могу принять целый ряд используемых многими экономистами неявных посылок, а соответственно, и авторитетную версию истории мысли, легитимирующую эти посылки. Хотя в этом нет ни особой новизны, ни оригинальности: учёные Института экономики РАН не так давно предъявили обширную и убедительную критику посылок современной экономической теории [*Предпосылки экономической теории*…, 2017]. К сожалению, в дальнейшем эта работа не получила своего надлежащего развития.

Полагаю, после мирового кризиса 2008–2009 гг. нет смысла продолжать говорить о прежней реальности, которая так удобно и идеологически правильно описывалась как неоклассическими, так и кейнсианскими теориями. Однако историки, по сути, продолжают это делать, предоставляя мейнстриму необходимую легитимность и респектабельность. По-видимому, в ближайшие десять лет история мысли будет сильно фрагментироваться, становиться плюралистичной, подобно самой экономической науке. И это, по-моему, очень хорошо.

[13] «Арджун Джейадев и Сэмюель Боулс подсчитали, что в 2003 г. в сфере предоставления охранных услуг в той или иной форме (контролёры, охранники, военные) было занято 19,7% рабочей силы США. На первый взгляд, данные о том, что большая часть наших граждан получают плату за то, что они охраняют имущество и владения всех американцев, должны вызывать куда большую тревогу, чем сведения о доле населения, участвующего в значительно более производительной финансовой деятельности. Но эта статистика оставляет равнодушными большинство граждан» [*Шиллер*, 2014. С. 49]. Для сравнения — в сноске 15 Шиллер указывает: «По данным американского Бюро трудовой статистики, в сфере финансов и страхования (виды деятельности, связанные с кредитным посредничеством, плюс другие инвестиционные пулы и фонды, страховые агентства и брокерские услуги, другие виды деятельности, связанные со страхованием, а также фонды по страхованию и предоставлению льгот работникам) было занято 20,3% населения США» [Там же. С. 48].

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Белкин В.А. (2019). Цены на нефть и солнечная активность: доказательство сильных связей (1861–2019 гг.) [*Belkin V.A.* (2019). Oil prices and solar activity: evidence of strong links (1861–2019)] // *Челябинский гуманитарий*. 2019. №4 (49). С. 7–18.

Белл Д. (2004). *Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования* [*Bell D.* (2004). The Future Post-Industrial Society: The Experience of Social Forecasting]. — М.: Academia.

Блауг М. (1994). *Экономическая мысль в ретроспективе* [*Blaug M.* (1994). Economic Thought in Retrospect]. — М.: Дело Лтд.

Бьюкенен Дж. (1997). Границы свободы (между анархией и Левиафаном) // Дж. Бьюкенен *Сочинения*. [*Buchanan J.* (1997). Borders of Freedom (Between Anarchy and Leviathan) // Buchanan J. Works]. — М.: Таурус Альфа. С. 207–444.

Кейнс Дж. (1925). *Трактат о денежной реформе* [*Keynes J.* (1925). Treatise on Monetary Reform]. — М.: Экономическая жизнь.

Маццукато М. (2021). *Ценность всех вещей: Создание и изъятие в мировой экономике*. [*Mazzucato M.* (2021). The Value of All Things: Creation and Seizure in the World Economy]. — М.: ИД Высшей школы экономики.

Мински Г. (2017). *Стабилизируя нестабильную экономику* [*Minsky G.* (2017). Stabilizing an Unstable Economy]. — М., СПб.: Изд-во Института Гайдара, Факультет свободных наук и искусств СПбГУ.

Олсон М. (2013). *Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция и социальный склероз*. [*Olson M.* (2013). The Rise and Fall of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Sclerosis]. — М.: Новое издательство.

Пикетти Т. (2016). *Капитал в XXI веке* [*Piketty T.* (2016). Capital in the XXI Century]. — М.: Ад Маргинем Пресс.

Предпосылки экономической теории: критический анализ (2017) / А.Я. Рубинштейн, Р.М. Нуреев (ред.). [*Premises of Economic Theory: A Critical Analysis* (2017) / A. Ya. Rubinstein, R.M. Nureyev (eds.)]. — СПб.: Алетейя.

Природа фирмы (2001) / Под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера [*The Nature of the Firm* (2001). / Ed. O. Williamson and S. Winter]. — М.: Дело.

Райнерт Э. (2014). *Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными* [*Reinert E.* (2014). How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor]. — М.: ИД Высшей школы экономики.

Робинсон Дж. (1986). *Экономическая теория несовершенной конкуренции* [*Robinson J.* (1986). Economic Theory of Imperfect Competition)]. — М.: Прогресс.

Сандмо А. (2019). *Экономика: история идей*. [*Sandmo A.* (2019). Economics: A History of Ideas — М.: Изд-во Института Гайдара.

Слуцкий Е. (1927). Сложение случайных величин как источник циклических процессов [*Slutsky E.* (1927). Addition of Random Variables as a Source of Cyclic Processes] // *Вопросы конъюнктуры*. Т. III. Вып. 1. С. 34–64.

Тироль Ж. (2020). *Экономика для общего блага* [*Tyrol J.* (2020). *Economics for the Common Good*]. — М.: Изд-во Института Гайдара.

Феномен возрастающей отдачи в экономике и политике: Сб. научн. тр. (2014). / Под ред. С.Г. Кирдиной, В.И. Маевского [*The Phenomenon of Increasing Returns in Economics and Politics*. Comp. scientific mat–ls (2014). / S.G. Kirdina, V. I. Maevsky (eds).]. — СПб.: Алетейя.

Филиппон Т. (2022). *Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков*. [*Philippon T.* (2022). The Great Reversal: How America Abandoned Free Markets]. — М.: Изд-во Института Гайдара.

Флигстин Н. (2013). *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистического общества XXI в.* [*Fligstin N.* (2013). The Architecture of Markets: The Economic Sociology of a 21st Century Capitalist Society]. — М.: ИД Высшей школы экономики, 2013.

Хадсон М. (2021). Убийство Хозяина: Как финансовые паразиты разрушают экономику [*Hudson M.* (2021). Killing the Boss: How Financial Parasites Are Destroying the Economy]. — М.: Наше завтра.

Чемберлин Э. (1996). *Монополистическая конкуренция. Реориентация теории стоимости* [*Chamberlin E.* (1996). Monopolistic Competition. Reorientation of the Theory of Value]. — М.: Экономика.

Шиллер Р. (2014). *Финансы и хорошее общество*. [*Schiller R.* (2014). Finance and Good Society]. — М.: Изд-во Института Гайдара.

Шумпетер Й. (1982). *Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры* [*Schumpeter J.* (1982). Economic Development Theory: A Study of Entrepreneurial Profit, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle]. — М.: Прогресс.

Kruger A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society // *American Economic Review*. Vol. 64. Pp. 291–303.

Schumpeter J. (1939). *Business Cycles : A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. — New York: Mcgraw-Hill.

Wallis J., North D. (1986). Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-term factors in American Economic Growth* / S. Engermann, R. Gallman (eds.). — Chicago: University of Chicago Press. Pp. 95–161.

Ореховский Петр Александрович
orekhovskypa@mail.ru

Petr Orekhovsky
doctor habilitatus in economics, professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow
orekhovskypa@mail.ru

STRUCTURALIST NOTES ON THE HISTORY OF THOUGHT (Part 2. Marshall, «reorientation of the theory of value» and outsiders)

Abstract. The article represents the second part of structuralist notes on the history of economic thought. The first part dealt with the classical school, and now the emphasis is on the history of marginalists and neoclassicism. It also characterizes outsider economists who believe that the development of science has gone the wrong way, ignoring unproductive economic activities and growth blocking mechanisms.
The most significant discoveries pushed to the fringes of the mainstream by authoritative discourse are the variants of unequal exchange and different purchasing value of money considered by Chamberlin and Robinson, as well as the lack of a homogeneous relationship between costs, utility, and price, implicitly present in the works of Schumpeter. With regard to consumer goods and services, the absence of such existence a homogeneous relationship was discovered by Veblen, although it is still considered an exception. However, fund-saving scientific and technological progress makes it a rule to replace machines with new machines that are superior to the old ones both in quality and in price. More productive machines and technologies are also cheaper per unit of useful effect.
The history of thought legitimizes many provisions of the modern mainstream, which are particular «marginal» cases. Considering the consequences of the crisis of 2008–2009, one should expect further fragmentation of the history of thought and the loss of its function of legitimizing the directions of modern theory.

Keywords*: structuralism, rent, equilibrium, non-equivalent exchange, colored money, «debt» money, growth blocking.*
JEL: B12, B13, B14, B21, B22, B40.

Ю.А. Нисневич
д.полит.н., профессор, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ИСЛАМ В МУСУЛЬМАНСКОМ МИРЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию и анализу влияния политического ислама на политическую ситуацию в мусульманском мире. Показано, что влияние политического ислама в поле политики мусульманского мира носит ограниченный характер, но не следует недооценивать влияние террористической деятельности радикальных исламских группировок и организаций. Радикальный, традиционный и умеренный политический ислам непосредственно оказывает влияние на политическую ситуацию только в тринадцати исламских государствах со стабильными правящими режимами, а также в светской Турции. При этом во всех этих государствах, кроме теократических исламских диктатур — Афганистана и Ирана, а также эмирата Катар, власти жёстко подавляют любые проявления радикального политического ислама. В двадцати квазиисламских и светских мусульманских государствах политический ислам значимого влияния на политическую ситуацию и процессы не оказывает. В отдельных государствах этой части мусульманского мира власти вынуждены вести активную борьбу с трансграничной террористической деятельностью радикальных исламских организаций. Почти в четверти государств мусульманского мира политическая ситуация в настоящее время нестабильна, что не позволяет в полной мере адекватно оценить влияние политического ислама в этих государствах.

Ключевые слова: *политический ислам, мусульманский мир, исламские государства, квазиисламские государства, светские мусульманские государства, радикальные исламские организации.*

JEL: F02, F50, F54

УДК: 321, 327, 339.9

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_121_141

© Ю.А. Нисневич, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Нисневич Ю.А.* Политический ислам в мусульманском мире // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 121–141. DOI: 10.52342/2587- 7666VTE_2024_1_121_141.

FOR CITATION: *Yu. Nisnevich.* Political Islam in the Muslim World // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 121–141 . DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_121_141.

Посвящается памяти профессора
Алексея Всеволодовича Малашенко (1951–2023),
с которым была начата работа над этой статьёй

Введение

В самом общем виде под политическим исламом понимается интерпретация ислама как источника политической идентичности и политических действий, в частности, это относится к движениям, которые выступают за преобразование государства и общества в соответствии с принципами ислама [*Voll, Sonn*, 2009]. В отечественной науке в качестве синонима термину «политический ислам» многие исследователи используют термин «исламизм», который определяется как «идеология и практическая деятельность, ориентированные на создание условий, в которых социальные, экономические, этнические и иные проблемы и противоречия любого общества (государства), где наличествуют мусульмане, а также между государствами, будут решаться исключительно с использованием исламских норм, прописанных в шариате (системе нормативных положений, выведенных из Корана и Сунны)» [*Игнатенко*, 2000]. В данной статье под политическим исламом в институционально-целевой парадигме будет пониматься политическая идеология и политические действия, стратегической целью которых является построение государства и общества, жизнедеятельность которых основана на нормах шариата и принципах исламской справедливости, установленных Кораном.

Необходимо также уточнить сущность понятия «мусульманский мир». Принципиальное значение имеет тот факт, что сегодня мусульманский мир не абсолютно тождественен миру исламскому, т.е. исламской умме, в которой помимо того, что ислам признаётся единственно верной, обязательной религией, исторически господствует мусульманское право — шариат. В современном мусульманском мире превосходство ислама как образа жизни уже не воспринимается в качестве бесспорного. Обозначилась реформаторская тенденция, стимулирующая переосмысление традиций, и складывается новое мышление, которое постепенно становится фундаментом мусульманского мира со всем его многообразием и внутренней противоречивостью [*Малашенко, Нисневич*, 2023].

Будем рассматривать мусульманский мир как совокупность государств, в которых мусульмане составляют более 50% населения[1]. Всего таких государств 47, включая частично признанные Косово и Палестину. Эти государства за исключением Косово входят в Организацию исламского сотрудничества (ОИС). Всего в ОИС входят 57 государств, а также 5 государств-наблюдателей, но в остальных 11 государствах — членах ОИС мусульмане составляют менее 50% населения (от 48,8% в Нигерии до 6,4% в Гайане). Далее в качестве государств мусульманского мира будут рассматриваться 45 суверенных мусульманских государств — членов ООН[2].

Общественно-политическая жизнь в мусульманском мире не определяется исключительно исламом, даже если он официально объявлен государственной религией, как это имеет место более чем в половине (а именно, в 26) мусульманских государствах. Конституции 14 мусульманских государств объявляют их светскими, а ещё 5 непосредственно не устанавливают ни их светский характер, ни официальную религию, но провоз-

[1] В качестве источника информации об относительной численности мусульманского населения используются данные за 2022 г. проекта Countrymeters (https://countrymeters.info/ru/World), которые основаны на публикациях Отдела народонаселения при Департаменте по экономическим и социальным вопросам ООН.

[2] В ПРИЛОЖЕНИИ к статье в табличной форме обобщены характеристики этих 45 государств в соответствии с регионом их расположения, типом государства, формой правления и характером политического режима.

глашают свободу вероисповедания и сосуществование религий, что позволяет отнести эти государства к светским.

В соответствии с конституционными установлениями 19 государств мусульманского мира могут рассматриваться как исламские, т.е. такие, в которых ислам не только является государственной религией, но исламские порядки и правила определяют жизнь общества и государства, включая внутреннюю и внешнюю политику, и основой законодательства которых служит шариат. Следует отметить, что, начиная с 2005 г., в федерации Малайзия началась имплементация законов шариата в правовую систему[3], а с 2015 г. введён «"индекс шариата" — показатель соответствия общества основным нормам исламской религии и исламского права (шариата)»[4], что позволяет отнести это государство к исламским.

Ещё в 6 государствах мусульманского мира ислам является государственной религией, но эти государства в соответствии с установлениями их конституций нельзя непосредственно отнести ни к светским, ни к исламским. Такие государства можно условно обозначить как квазиисламские.

Чрезвычайно актуальным и важным представляется исследовательский вопрос о том, действительно ли сегодня политический ислам способен дестабилизировать поле политики мусульманского мира, в котором проживает около 20% населения нашей планеты. Для ответа на этот вопрос представляется необходимым оценить с использованием методов политико-правого и фактологического анализа, какое влияние и в какой форме политический ислам оказывает на политическую ситуацию и политические процессы в государствах мусульманского мира.

Такая оценка может проводиться с использованием условной шкалы, начинающейся с доминирующего влияния политического ислама и заканчивающейся отсутствием влияния этого фактора. Все мусульманские государства можно гипотетически расположить на этой шкале в следующей последовательности: исламские, квазиисламские и светские государства. При этом можно предположить, что влияние политического ислама, а следовательно, и расположение государств на указанной шкале может зависеть от типа правящего в них политического режима и в полной мере не вписываться в предложенную последовательность.

Политический ислам в исламских государствах

Абсолютное доминирование политического ислама имеет место в таких государствах, как Афганистан и Иран, где политический ислам реализован в радикальных формах.

В Афганистане в августе 2021 г. была установлена нелегитимная теократическая исламская диктатура радикального движения Талибан (террористическая организация, запрещённая в России), которое возглавляют мулла Хайбатулла Ахундзада и Руководящий совет (Рахбар Шура). Декларируется, что формой правления в Афганистане станет исламский эмират. Правящая диктатура подавила вооружённую (кроме Фронта национального освобождения Афганистана) и невооружённую оппозицию, осуществляет контроль масс-медиа, религиозных и общественных деятелей и дискриминацию по этническим, религиозным и гендерным признакам, в том числе введён запрет на получения образования для девушек и ограничение на получение высшего образования для женщин [*Гиёсов, Ризоен*, 2022].

---

[3] Малайзия вводит ряд исламских законов шариата — министр // РИА Новости. 20.04.2005. https://ria.ru/20050420/39706306.html (дата обращения: 27.08.2023).

[4] В Малайзии ввели «индекс шариата», показывающий соответствие общества исламскому праву // ТАСС. 11.02.2015. https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/1760090 (дата обращения: 27.08.2023).

В Иране с 1979 г. правит теократическая исламская диктатура персоналистского типа («режим аятолл»), возглавляемая в настоящее время аятоллой Али Хаменеи. В этом государстве реализуется шиитская политико-правовая доктрина организации власти «Вилаяте факих», в соответствии с которой верховную политическую власть и духовное руководство мусульманской общиной должен осуществлять факих[5]. Реализующий эту доктрину институт рахбара — высшего должностного лица в государстве, в руках которого концентрируется практически монопольная власть, закреплён в Конституции Ирана 1979 г. [*Мамедова*, 2018].

Как отмечается в докладе ООН, в Иране в 2019 г. были казнены, как минимум, 280 человек, органы безопасности чрезмерно применяют силу при подавлении массовых протестов. Имеет место дискриминация и насилие в отношении представителей этнических и религиозных меньшинств, а также женщин[6].

Доминирование политического ислама отмечается в исламских государствах с такой «рудиментарной» формой правления, как абсолютная монархия. Там политический ислам реализуется в традиционной форме, принятой в исторической ретроспективе. К этой группе государств относятся расположенный в Юго-Восточной Азии теократический султанат Бруней Даруссалам и находящиеся на Ближнем Востоке теократическое королевство Саудовская Аравия, эмират Катар, Объединённые арабские эмираты (ОАЭ) и султанат Оман, которые относятся к арабскому миру[7].

По степени и характеру влияния политического ислама на политический режим и политические процессы султанат Бруней достаточно близок к Афганистану и Ирану. В Брунее в соответствии с его конституцией султан — глава религии, и ему принадлежит вся высшая исполнительная власть. В качестве национальной философии и идеологии установлена концепция «Малайской исламской монархии», которая была сформулирована и оглашена султаном в 1990 г. и которая призвана обеспечить идейно-ценностное и идеологическое обоснование теократического абсолютного правления султана в соответствии с нормами ислама [*Милославская*, 2010]. По информации международных правозащитных организаций (Human Rights Watch*, Amnesty International** и других) в Брунее зафиксированы пытки и похищения, дискриминация по религиозному и гендерному признакам, цензура публикаций в масс-медиа, развлекательных и других публичных мероприятий на предмет их соответствия нормам ислама.

В Саудовской Аравии, которая по численности населения существенно превосходит все остальные арабские абсолютные монархии, вся полнота политической и религиозной власти, а также основные экономические активы принадлежат правящей королевской семье Аль Саудов. Большую юридическую силу, чем указ короля, имеет только Основной низам правления, основанный на нормах шариата. В этом королевстве, с одной стороны, проявления радикального политического ислама подавляются силовыми методами, а с другой — уделяется большое внимание профилактике таких настроений [*Саватеев, Хайруллин*, 2019].

Важным представляется тот факт, что около 30% населения Саудовской Аравии составляют иммигранты. Вне зависимости от гражданства или уровня профессионализма они обязаны соблюдать законы шариата, даже если не исповедуют ислам [*Дроздов*, 2019].

---

[5] Факих («знающий») — богослов-законовед, знаток богословско-правового комплекса (фикх) [*Ислам: Энциклопедический словарь*, 1991. С.250].

[6] См., например: Только в прошлом году в Иране казнили по меньшей мере 280 человек. Доклад // Новости ООН. 11.11.2000. https://news.un.org/ru/story/2020/10/1388022 (дата обращения: 27.08.2023).

[7] Арабский мир — это обобщённое название арабских государств, входящих в Лигу арабских государств (ЛАГ) и использующих арабский язык в качестве одного из официальных. В настоящее время в ЛАГ входит 21 суверенное государство — члены ООН.

*** Human Rights Watch, Inc. («Защита прав человека») (США) признанна нежелательной организацией в России**

****Amnesty International Ltd (AMNESTY INTERNATIONAL LIMITED) («Международная Амнистия Лимитед», «МЕЖДУНАРОДНАЯ АМНИСТИЯ ЛИМИТЕД») (Великобритания) признанна нежелательной организацией в России**

Следует отметить, что значимым в смысле влияния на политические процессы в Саудовской Аравии является межконфессиональный суннитско-шиитский конфликт, который власть стремится максимально купировать посредством «сочетания формального предоставления новых прав шиитам и ужесточения фактического контроля над деятельностью формальных и неформальных объединений внутри общины» [*Федорченко*, 2013]. Важен также и фактор перераспределения нефтяных доходов, направления дополнительных финансовых ресурсов на решение социальных проблем.

Во многом аналогичная ситуация в смысле влияния традиционного политического ислама имеет места и в других арабских абсолютных монархиях — Катаре, ОАЭ и Омане, хотя доминирование этого фактора здесь проявляется в менее «жёстких» формах. С точки зрения масштабов и характера влияния политического ислама в этих государствах значимым представляется то, что граждане от общей численности населения Катара составляют всего 11,6% (2015), ОАЭ — 11,9 (2020), а Омана — 54% (2019)[8].

Кроме того, важно отметить, что Катар считается «изгоем» в арабском мире, его обвиняют в скрытой поддержке радикального политического ислама — таких радикальных исламских организаций, как Аль-Каида, Братья-мусульмане*, Исламское государство, Талибан, Хамас и Фронт ан-Нусра (организации, запрещённые в России). На этом основании в 2017 г. Саудовская Аравия, а также ОАЭ, Бахрейн, Египет и ещё ряд арабских государств разорвали дипломатические отношения с Катаром.

В арабских конституционных монархиях Бахрейне и Кувейте влияние политического ислама в его умеренной форме также доминирует. Но здесь есть определённая специфика.

Конституция Бахрейна 2002 г. устанавливает, что верховная власть принадлежит правящей семье Аль Халифа и передаётся в порядке престолонаследия. Исполнительная власть принадлежит королю и Совету министров, назначаемому королем, а законодательная — королю и Национальной Ассамблее. Национальная Ассамблея состоит из Консультативного совета, 40 членов которого назначаются королём, и Палаты депутатов, все 40 депутатов которой избираются в избирательных округах на основе всеобщего избирательного права при тайном голосовании. Политические партии запрещены, но их роль выполняют политические общества, среди которых есть как шиитские и суннитские, так и светские, выражающие либеральные и левые политические позиции.

Отличительная особенность Бахрейна, в котором граждане составляют 55% (2019) населения, состоит в том, что это единственное арабское государство, где шиитское большинство составляет порядка 60% граждан, а правящая королевская династия Аль Халифа принадлежит к суннитскому меньшинству. Такая ситуация обусловливает тот факт, что межконфессиональный суннитско-шиитский конфликт в этом государстве достаточно ярко выражен, хотя и без радикальных проявлений. Власть осуществляет репрессии по отношению к духовным и политическим лидерам шиитов, что заметно влияет на политическую обстановку, но не приводит к массовым выступлениям [*Кириченко*, 2021].

Конституция Кувейта 1962 г. устанавливает, что верховная власть принадлежит правящей семье Аль Ас-Сабах и передаётся в порядке престолонаследия. Исполнительная власть в Кувейте принадлежит эмиру и кабинету министров, который назначается эмиром, а законодательная — эмиру и Национальной Ассамблее из 50 депутатов, которые избираются на основе всеобщего избирательного права при тайном голосовании. Политические партии запрещены, но их роль исполняют общественно-политические организации, среди которых есть не только исламские, но и светские, представляющие интересы либералов, левых демократов и технократов [*Мелкумян*, 2010. С. 104].

---

[8] Здесь и далее в качестве источника информации о численности граждан в общей численности населения используются данные The World Factbook. https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/. В скобках указывается год, за который эти данные приводятся.

*** «Братья-мусульмане» («Аль-Ихван аль-Муслимун») запрещенная в РФ террористическая организация**

В Кувейте, где граждане составляют около 30% населения, все исламские структуры находятся под контролем министерства вакфов и исламских дел. Оно руководствуется исламской доктриной «Аль-Васатыя», разработанной на основе идей умеренности и толерантности ислама [*Мелкумян*, 2018. С. 95].

Террористическая деятельность радикальных исламских организаций в Кувейте полностью подавлена. Проявлений межконфессионального суннитско-шиитского конфликта не наблюдается, так как шииты, которые составляют порядка 20–30% граждан Кувейта, имеют возможность участия в правительстве и играют большую роль в экономическом развитии страны.

Ещё одним государством с теократическим исламским правлением является конституционная парламентарная монархия — федерация Малайзия, которая состоит из 16 субъектов федерации: 13 штатов и 3 федеральных территорий, которые управляются непосредственно центральной властью. В соответствии с Конституцией Малайзии 1957 г. в 9 штатах-монархиях — 7 султанатах, раджанате Перлис и штате Негери-Сембилан правители штатов являются главами мусульманской религии. В 4 губернаторствах главой мусульманской религии является Верховный глава Федерации — Янг ди-Пертуан Агонгом. Верховный глава избирается сроком на пять лет Советом правителей в составе только 9 правителей монархических штатов (4 губернатора являются членами Совета правителей, но в выборах Верховного Главы Федерации не участвуют).

Главная политическая проблема Малайзии — напряжённость в межэтнических отношениях, в которых проявляется конфессиональный аспект. Такая напряжённость обусловлена неравенством в экономическом и социальном положении менее обеспеченного большинства — бумпитуры, представляющее 62,5% (2019) населения и состоящее из малайцев и коренных народов, и более обеспеченными и социально успешными меньшинствами — китайским, которое составляет 20,6% (2019), и индийским, которое составляет 6,2% (2019) [*Золотухин*, 2010].

Разделение малайского общества по этническому принципу нашло отражение в многопартийной системе, включающей около 40 малайских, китайских, индийских и иных политических партий [*Сапронова*, 2015]. Крупнейшими партиями являются Объединённая малайская национальная организация (ОМНО) и Панмалайзийская исламская партия (ПАС). Идеология ОМНО — малайский национализм, но значительное влияние на её идейно-политические установки оказывает и политический ислам. ПАС придерживается радикальных взглядов консервативного традиционализма, настаивает на построении исламского государства и общества, требует нераздельности религии и политики, внедрения шариата во все сферы политической, юридической и общественной жизни. Именно под давлением оппозиции во главе с ПАС с 2005 г. началась имплементация законов шариата в правовую систему Малайзии.

Группу исламских арабских диктатур составляют Египет, Мавритания и Сирия.

В Египте в результате военного переворота 2013 г. во главе с министром обороны генералом Абдель Фаттахом ас-Сиси был свергнут президент Мухаммед Мурси и отстранена от власти радикальная исламистская организация «Братья-мусульмане»*. В 2014 г. была принята новая конституция Египта, в которой сохранены признаки исламского государства, но ослаблено влияние политического ислама и введён запрет на создание политических партий на основе религии [*Чиркин*, 2014].

После выборов 2014 г. президентом стал ас-Сиси. Повторно он занял эту должность в 2018 г., а в 2019 г. в конституцию были внесены поправки, позволяющие ему оставаться у власти до 2030 г. С момента прихода к власти ас-Сиси начал выстраивать жёсткий режим личной власти, при котором умеренный политический ислам играет инструментальную роль в укреплении режима, а в качестве основной политической задачи декларируется борьба с терроризмом. При этом «под “борьбой с терроризмом” подразумевается в основ-

*** «Братья-мусульмане» («Аль-Ихван аль-Муслимун») запрещенная в РФ террористическая организация**

ном подавление оппозиции в лице "Братьев-мусульман"* и их исламистских союзников, а также любых светских демократических сил, деятельность которых может угрожать новому политическому порядку» [*Ибрагимов*, 2019].

В Мавритании с 1978 г. правит военная хунта, которую периодически сотрясали военные перевороты, приводящие к смещению её высших руководителей. Последний военный переворот, в результате которого президентом стал генерал Мохаммед ульд Абдель Азиз, состоялся в 2008 г. В 2019 г. впервые в истории Мавритании произошла мирная передача президентской власти генералу Мухаммеду ульд аш-Шейху аль-Газуани.

В Мавритании умеренный политический ислам инструментально используется военной хунтой для обеспечения её массовой поддержки и консолидации общества. Но основное влияние на политическую обстановку оказывает расово-этнический конфликт «между негроидным населением преимущественно юга страны (представителями народностей бамбара, сонинке, волоф, тукулер, фульбе, пель) и традиционно проживающими в северных областях туарегами и арабами-берберами» [*Гришина*, 2021. С. 60]. Кроме того, следует отметить проблему рабства, которое хотя и официально отменено в 1981 г., но до сих пор до конца не изжито: в стране насчитывается до 600 000 рабов[9].

В Сирии с 1971 г. правит династический авторитарный режим семейства Асадов, установивший в стране персоналистскую диктатуру [*Сапронова*, 2015]. После смерти в 2000 г. президента Хафеза аль-Асада власть перешла к его сыну Башару аль-Асаду, который в 2021 г. в четвёртый раз стал президентом, набрав 95,1% голосов на президентских выборах.

В ходе «арабской весны» в 2011 г. в Сирии началась гражданская война между вооружёнными формированиями режима Асада и различных оппозиционных сил, включая умеренных исламистов, радикальных исламистов (в лице, прежде всего, Исламского государства, которое было в основном разгромлено к концу 2017 г.) и других радикальных исламских организаций, а также проживающих в Сирии курдов. С марта 2018 г. масштабные боевые действия практически не ведутся, страна распалась на четыре зоны влияния, самую большую из которых, составляющую порядка двух третей территории, контролирует режим Асада, но пока нет политического урегулирования, нельзя считать войну завершённой.

Стремясь сбить накал противостояния с оппозицией, одной из причин которого были конфессиональные противоречия в многоконфессиональном и многонациональном сирийском обществе, в частности между правящим алавитским меньшинством, к которому принадлежит семейство Асадов, и суннитским большинством, составляющим порядка 75% мусульманского населения Сирии, президент Асад инициировал принятие в 2012 г. новой конституции. В ней исламу и шариату посвящена только одна статья, которая устанавливает, что ислам является религией президента и исламский фикх — главным источником законодательства, что свидетельствует о незначительной роли, которая отводится исламу в государстве и политике [*Хайруллин, Коротаев*, 2016]. В Сирии доминантным фактором в поле политики является сохранение режима Асада на контролируемой им территории при поддержке России и Ирана, а политический ислам существенного влияния не имеет.

Среди исламских государств более одной трети (7 из 20) являются государствами с нестабильной политической обстановкой, которую в ряде случаев провоцируют в том числе и радикальные исламские организации. В таких государствах оценить в полной мере непосредственное влияние политического ислама на политический режим не представляется возможным.

В Ираке окончание в 2017 г. гражданской войны не привело к стабилизации политической обстановки, которую дестабилизируют перманентные политические кризисы из-за

---

[9] *Крохмаль А.* Как при нумидийских царях. Рабство в Мавритании всё ещё существует // Аргументы недели. 30.06.2020. https://argumenti.ru/world/2020/06/674204 (дата обращения: 27.08.2023).

*** «Братья-мусульмане» («Аль-Ихван аль-Муслимун») запрещенная в РФ террористическая организация**

противостояния религиозных группировок. Очередной кризис возник в 2021 г. в результате противостояния двух шиитских политических группировок[10].

В Йемене с 2014 г. продолжается очередной этап гражданской войны. В ней проправительственные вооружённые формирования суннитов, поддерживаемые коалицией арабских государств во главе с Саудовской Аравией, противостоят вооружённым формированиям хауситов — военизированной группировки шиитов, поддерживаемых Ираном.

В Ливии политический кризис длится с 2011 г. из-за противостояния политических группировок, включая радикальных исламистов. Из-за постоянных вооружённых столкновений между этими группировками так и не удаётся сформировать стабильную власть. Сегодня Ливия представляет собой конгломерат нескольких квазигосударств[11].

На Мальдивах, после того как в 2008 г. закончился тридцатилетний период правления президента Момуна Абдулы Гаюма, правящим является нестабильный режим авторитарного правления. В 2012 и 2018 гг. там имели место политические кризисы, приведшие к смене президентов [*Куприянов*, 2018].

В Пакистане после завершения в 2008 г. правления военного режима генерала Первеза Мушаррафа политическую турбулентность при гражданском правлении провоцирует жёсткое противостояние политических партий, которые в таком противостоянии, придя к власти, используют не только силовые структуры и судебную систему, но и прямое насилие, сопровождаемое человеческими жертвами [*Москаленко, Топычканов*, 2013].

Политическая обстановка в Сомали нестабильна и взрывоопасна, так как de facto продолжается гражданская война, об окончании которой было заявлено ещё в 2012 г. Официальная власть не контролирует всю территорию страны, которая разделена на множество анклавов, находящихся под контролем различных кланов и групп, в том числе и радикальной исламской группировки «Аш-Шабат». Образно говоря, «политическая карта Сомали похожа на лоскутное одеяло, форма лоскутков на котором постоянно меняется»[12].

Политическая обстановка в Судане также нестабильна. В 2019 г. произошёл военный переворот, в результате которого президент Омар аль-Башир, который правил страной с 1993 г., был отстранён от власти и арестован. В октябре 2021 г. произошёл ещё один военный переворот, в результате которого было введено чрезвычайное положение и распущено гражданское правительство[13].

Политический ислам в квазиисламских государствах

В квазиисламских государствах политический ислам находится на периферии поля политики и не оказывает значимого влияния на политическую ситуацию и политические процессы. К этой группе относится ряд государств, прежде всего такие арабские конституционные монархии с авторитарным правлением, как Иордания и Марокко.

В Иордании вся полнота власти принадлежит королю Хашимитского королевства, который получает её в порядке престолонаследия. Король является главой государства и совместно с Национальной Ассамблеей — парламентом Иордании осуществляет зако-

---

[10] *Беленькая М.* Шииты никак не поделят Ирак // Коммерсантъ. 01.08.2022. https://www.kommersant.ru/doc/5490922 (дата обращения: 27.08.2023).

[11] В ходе столкновений в Ливии погибли 12 человек, пострадали более 80 // РБК. 27.08.2022. https://www.rbc.ru/rbcfreenews/630a50859a794762d693c57a (дата обращения: 27.08.2023).

[12] *Алексеев А.* Не страна, а одно название // Коммерсантъ. 04.07.2020. https://www.kommersant.ru/doc/4405229 (дата обращения: 27.08.2023).

[13] https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/6321478. Военный переворот в Судане. Главное. ТАСС. Последнее обновление: 11.04.2019. https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/6321478 (дата обращения: 15.02.2024)

нодательную власть, он назначает всех 65 членов Сената — верхней палаты парламента. Королю принадлежит исполнительная власть и он назначает Премьер-министра и всех членов Совета министров, всех судей Конституционного суда, а также гражданских и шариатских судов.

Действующий король Абдалла II достаточно жёстко контролирует политическую ситуацию в стране, будучи сторонником экономических и политических реформ в соответствии с концепцией «Иордания превыше всего» [*Морозова*, 2019]. Основной внутриполитической проблемой остаются взаимоотношения между иорданцами и палестинцами — выходцами с территорий Западного берега реки Иордан и сектора Газа, включая проживающих в лагерях беженцев палестинцев-неграждан, которые по разным оценкам составляют порядка 40–60% населения Иордании. При этом многие палестинцы поддерживают радикальный политический ислам, прежде всего в лице радикальной исламистской организации Хамас, что создает угрозу дестабилизации внутренней обстановки в Иордании [*Крылов*, 2013].

Конституция Марокко 2011 г. установила, что королевство — демократическое государство с парламентской формой правления и светской системой власти. При этом король, который в порядке престолонаследия возглавляет государство, одновременно является высшим духовным лицом — «повелителем правоверных» (Амир аль-муминин), возглавляющим Совет улемов, а также председателем Верховного суда.

Политическая ситуация в стране определяется решениями и действиями короля Мухаммеда VI. Его политика состоит в том, чтобы «проводить либеральные реформы, направленные на социально-экономическое и культурное развитие страны, не нарушая состояние хрупкого равновесия в обществе между прогрессивными и традиционалистскими силами, а также сохраняя основы легитимности монархического правления» [*Егоров*, 2018. С. 27].

В Алжире двадцать лет правящим был режим личной власти президента Абдель Азиза Бутафлика, который в 2019 г. под давлением массовых акций протеста был вынужден подать в отставку. В том же году президентом был избран один из высокопоставленных чиновников правящего режима Абдельмаджид Теббун.

После того как президент Бутафлика в 1999 г. пришёл к власти, он взял курс на политическую интеграцию умеренной исламистской оппозиции и жёсткое подавление радикальных исламистов. Деятельность всех исламских организаций была взята под контроль двумя основными государственными ведомствами — Министерством по делам религий, которому подчиняется вся религиозная инфраструктура и все служители культа, и Высшим исламский советом, ответственным за верную интерпретацию вероучения и выдачу фетв [*Наумкин, Зарипов, Кузнецов, Орлов*, 2021. С. 30]. Такую же политику пока продолжает проводить президент Теббун.

В Бангладеш после того, как в 1991 г. завершилось десятилетнее правление диктаторского режима генерала Мухаммеда Эршада, правящим стал режим, балансирующий на грани между авторитаризмом и демократией, что обусловлено колебаниями политического маятника в результате противостояния лидеров двух основных политических партий. При этом, по данным Freedom House*, Бангладеш в 1991–2016 гг. — это частично свободная электоральная демократия, а в 2017 г. произошёл возврат к авторитарному правлению — авторитарный откат.

В указанном противостоянии участвует, с одной стороны, Халида Зиа — лидер Бангладешской националистической партии. К идеологии этой партии можно отнести бангладешский национализм, демократию, свободную рыночную экономику, сохранение учения ислама как религии большинства [*Rounaq*, 2014. P. 11]. Другой стороной этого противостояния является Хасина Вазед — лидер партии Авами Лигс с идеологией бен-

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

гальского национализма, демократии, секуляризма, социализма (свобода от эксплуатации и социальная справедливость) [Ibid.].

Противоборствующие стороны обвиняют друг друга в использовании административного ресурса и фальсификациях на выборах, бойкотируют выборы, придя к власти, устраняют своих политических оппонентов посредством арестов, судебных преследований и использования силовых структур, а это приводит к перманентным массовым беспорядкам, которые сопровождаются насилием с использованием оружия и человеческими жертвами [*Котин*, 2017]. В политическом поле Бангладеш в большей степени доминирует бенгальский и бангладешский национализм в контексте построения национального государства, а не политический ислам, который в определённой мере демпфируется на уровне конституционных установлений.

На Коморских островах в 2001 г. была принята конституция, которая установила, что должность президента Союза Коморских островов переходит от острова к острову, президент избирается сроком на четыре года (с 2009 г. на пять лет) и может быть переизбран, но с соблюдением очерёдности между островами. По данным Freedom House*, Коморские острова в 2004–2017 гг. являлись частично свободной электоральной демократией, а в 2018 г. произошёл авторитарный откат.

Избранный в 2016 г. президентом Коморских островов Азали Ассумани начал формировать режим личной власти, инициировав внесение изменений в конституцию в части принципа регулярной ротации президентского поста и статуса Конституционного суда как независимого института. Это позволило ему в 2019 г. переизбраться на второй пятилетний срок с перспективой дальнейшего переизбрания ещё на один срок [*Турьинская*, 2020].

Особое место в группе квазиисламских государств занимает Тунис — единственный демократический результат «арабской весны». По данным Freedom House*, с 2011 г. Тунис представляет собой частично свободную электоральную демократию.

После того как правившее в 2011–2013 гг. исламское Движение Нахда не смогло направить развитие Туниса по пути политического ислама [*Долгов*, 2017], в январе 2014 г. была принята новая конституция страны, которая установила отказ от политического ислама, сохранив участие исламских партий наравне с другими партиями в политическом процессе.

Однако следует отметить, что действующий президент Туниса Каис Саид, который был избран на эту должность в 2019 г., проводит политику, направленную на усиление своей личной власти. Это нашло отражение в изменениях, внесённых в конституцию в 2022 г., и может привести к возврату к авторитарному правлению[14].

Политический ислам в светских мусульманских государствах

Среди светских мусульманских государств большинство составляют государства с авторитарным правлением, в которых доминирующим политическим фактором является стремление правящих политических акторов обеспечить несменяемость режима и сохранение своей власти. При этом политический ислам не оказывает какого-либо заметного влияния на политические режимы и процессы в этих государствах.

В группе светских мусульманских государств особое место занимает Турция, которая была и остается светским государством как результат «эффекта колеи», колеи лаицизма, которая была заложена основателем современного турецкого государства Камалем Ататюрком и хранителями которой выступают армия, прокуратура и судебная система [*Сергеев, Сураханян*, 2012]. Хотя после прихода к власти в 2002 г. имеющей происламские

[14] СМИ: президент Туниса утвердил новую конституцию страны. ТАСС. 18.08.2022. https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/15499523 (дата обращения: 15.02.2024)

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

корни Партии справедливости и развития во главе с Реджепом Эрдоганом усилилась исламизация турецкого общества под контролем государства и начался постепенный рост влияния умеренного политического ислама.

Для уменьшения влияния армии, прокуратуры и судебной системы на политические процессы и устранения политических конкурентов Эрдоган воспользовался попыткой очередного военного переворота в 2016 г. В государственном аппарате, армии, судебной системе, полиции и системе образования были проведены массовые «чистки». Также были ликвидированы все организации, связанные с оппозиционным исламским проповедником Фетхуллахом Гюленом, который и был обвинен в подготовке переворота[15].

В 2017 г. по результатам референдума в турецкую конституцию внесены существенные изменения. Парламентская форма правления была заменена на президентскую и значительно расширены полномочия президента, пост которого с 2014 г. занимает Эрдоган. По данным Freedom House*, в Турции, которая более двадцати пяти лет относилась к частично свободным электоральным демократиям, в 2016 г. начался авторитарный откат. Президент Эрдоган начал выстраивать режим личной власти, инструментально используя умеренный политический ислам в противовес радикальному для подавления политической конкуренции, укрепления правящего режима и консолидации социальной базы его поддержки.

Все светские мусульманские государства с авторитарным правлением и стабильными политическими режимами можно по региональному признаку разделить на две группы: группу постсоветских мусульманских государств и группу африканских мусульманских диктатур.

Группу постсоветских мусульманских государств составляют Азербайджан и пять государств Центральной Азии — Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Во всех государствах этой группы в отношениях государства и ислама в той или иной степени проявился «эффект колеи» как «колеи» постатеистической, доставшейся им в наследство от СССР [*Жусипбек*, 2017], где атеизм был неотъемлемым элементом государственной идеологии.

Развитие отношений с исламом в постсоветских мусульманских государствах по постатеистической колее было предопределено тем, что после распада СССР главами новых независимых государств в должности президентов стали высокопоставленные деятели КПСС[16], которые начали формировать режимы личной власти. Правящий при таких режимах социальный слой формировался прежде всего из представителей партийно-хозяйственной номенклатуры советских республик, которые «не расстались с антирелигиозными и антиисламскими взглядами, и понимают религию неизменно как “опиум для народа”» [*Зайферт*, 2014. С.18].

В настоящее время в этих государствах все механизмы влияния ислама и тем более политического ислама на политические режимы и процессы полностью блокированы, в частности, в них нет ни одной легальной исламской политической партии.

---

[15] Попытка военного переворота в Турции в 2016 году // РИА Новости. 15.06.2017. https://ria.ru/20170715/1498412630.html (дата обращения: 27.08.2023)

[16] Первым президентом Казахстана стал член Политбюро ЦК КПСС, первый секретарь ЦК КП Казахской ССР Нурсултан Назарбаев, Туркменистана — член Политбюро ЦК КПСС, первый секретарь ЦК КП Туркменской ССР Сапармурат Ниязов, Узбекистана — член Политбюро ЦК КПСС, первый секретарь ЦК КП Узбекской ССР Ислам Каримов, Кыргызстана — член ЦК КПСС, президент Академии наук Киргизской ССР Аскар Акаев. Первым президентом Азербайджана также стал член Политбюро ЦК КПСС, первый секретарь ЦК КП Азербайджанской ССР Аяз Муталибов, но он не удержал в своих руках власть, и после непродолжительного периода политической турбулентности пост президента Азербайджана с 1993 г. занял член Политбюро ЦК КПСС, с 1969 по 1982 г. первый секретарь ЦК КП Азербайджанской ССР Гейдар Алиев. Первым президентом Таджикистана стал депутат Верховного Совета Таджикской ССР от КП Таджикской ССР Рахмон Набиев, но после начала в 1992 г. гражданской войны (1992–1997) он ушёл в отставку, и с 1994 г. пост президента занял также депутат Верховного Совета Таджикской ССР от КП Таджикской ССР Эмомали Рахмонов.

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

При этом после распада СССР во всех государствах Центральной Азии и в Азербайджане началось возрождение ислама, его влияние стало возрастать и начался процесс исламизации населения [*Гарбузова*, 2019]. Это процесс нашёл выражение в существенном увеличении (при активном участии таких государств, как Иран, Пакистан, Турция, Саудовская Аравия и других государств Персидского залива) количества мечетей, исламских объединений и учебных заведений. Исламизация населения проявляется в основном в частной жизни, как индивидуальный социокультурный феномен, «многие люди следовали исламу, основываясь на эмоциональных настроениях, нежели на знаниях постулатов ислама» [*Жусипбек*, 2017. С.104].

Этот процесс вызвал реакцию властей всех постсоветских мусульманских государств в двух взаимосвязанных направлениях. С одной стороны, они стали интегрировать ислам как национальную культурно-историческую традицию в свой базовый идеологический концепт построения национального государства и формирования национальной идентичности. Власти культивируют «официальный ислам», активно взаимодействуют с лояльными и поддерживающими их исламскими объединениями. С другой стороны, имеет место «конструирование исламской угрозы», «секьюритизация» всех неконтролируемых государством направлений ислама, и прежде всего политического ислама. Побудительным мотивом, запустившим и обосновывающим «секьюритизацию», послужили радикальные проявления политического ислама и исламской оппозиции прежде всего в Ферганской долине, на стыке границ Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана [*Жусипбек*, 2017]. Такие проявления жёстко подавлялись и подавляются, и при этом «секьюритизация» используется для подавления не только исламской оппозиции, но и служит обоснованием для подавления любой оппозиции правящим режимам.

В постсоветских мусульманских государствах исламский фактор используется правящими режимами в качестве инструмента расширения и консолидации социальной базы их поддержки.

Группу африканских мусульманских диктатур составляют Джибути, относящееся к периферии арабского мира, Гамбия, Гвинея и Чад.

В Джибути более 20 лет правящим является режим личной власти президента Исмаила Омара Геллеха. Он был избран президентом в 1999 г. в качестве преемника своего дяди Хасана Гуледа Аптидона, а в 2021 г. в пятый раз переизбран главой государства. Гелех проводит религиозную политику, направленную на веротерпимость и толерантность [*Мезенцев*, 2021]. В этом государстве политический ислам влияния в поле политики не имеет.

В Гамбии правящим режимом в 1996–2017 гг. была персоналистская диктатура президента Яйя Джамме. С 2018 г., после того как Джамме проиграл президентские выборы и был окончательно отстранен от власти в результате вмешательства Экономического сообщества западноафриканских государств (ввод войск Сенегала и Нигерии), в Гамбии правит режим личной власти президента Адама Бэрроу [*Панов*, 2016; *Денисова*, 2021b]. Как в период диктатуры Джамме, так и при режиме Бэрроу политический ислам не оказывал и не оказывает влияние на правящий политический режим.

В Гвинее в 2010–2021 гг. правящей была персоналистская диктатура президента Альфа Конде Но в сентябре 2021 г. он был свергнут в результате военного переворота [*Денисова*, 2021a]. В период диктатуры Конде политический ислам также не оказывал влияние на правящий политический режим.

В Чаде с 1990 г. правящим режимом была диктатура президента Идриса Деби, который в апреле 2021 г. погиб при столкновении с повстанцами из Фронта перемен и согласия в Чаде,

и власть перешла к его сыну — генералу Махамату Идрису Деби[17]. Режим Деби постоянно вёл вооружённую борьбу с исламскими радикальными движениями Боко Хорам и Исламское государство в Большой Сахаре, выступая в этом противостоянии в союзе с Францией.

Буркина Фасо, Мали и Нигер, в которых политическая обстановка нестабильна, расположены вмести с Чадом в Сахеле — регионе Африки южнее Сахары. В этом регионе начиная с 2013 г. повышенную террористическую активность проявляют исламские радикальные движения, в частности такие, как Фронт освобождения Масины, группа Ансар-уль-ислам и Исламское государство в Большой Сахаре [*Исламские радикальные движения*, 2020; *Исаев, Коротаев, Бобарыкина*, 2022]. Государства этого региона вынуждены постоянно с переменным успехом вести вооружённую борьбу с исламскими радикальными движениями.

В Мали, где, по данным Freedom House*, в 2012 г. произошёл авторитарный откат, в Нигере, где авторитарный откат произошёл в 2016 г., и в Буркина Фасо систематически происходят военные перевороты, которые наряду с террористической деятельностью радикальных исламских движений дестабилизируют политическую обстановку. В Нигере военные перевороты произошли в феврале 2010 г. [*Филиппов*, 2013] и в июле 2023 г.[18], в Мали — в июне 2020 г. и в мае 2021 г. [*Давидчук, Дегтерев, Сидибе*, 2021], в Буркина Фасо — в январе и сентябре 2022 г. [*Садовская*, 2022]. При этом в качестве одной из причин переворотов указывается неспособность действующей власти обеспечить безопасность граждан и противостоять насилию со стороны радикальных исламских группировок.

Ещё одним светским мусульманским государством, в котором политическая обстановка нестабильна, является Ливан, относящийся к арабскому миру. В Ливане после окончания в 1990 г. второй гражданской войны, вывода в 2005 г. сирийских вооружённых сил и окончания в 2006 г. ливано-израильского конфликта политическая обстановка так и не стабилизировалась. Дестабилизирующим фактором выступают конфликты между различными политическими группировками, имеющие в том числе и религиозную составляющую. Заметную роль в этих конфликтах играет военизированная ливанская шиитская организация и политическая партия Хезболла.

К светским мусульманским государствам относятся четыре частично свободные электоральные демократии — Албания, Индонезия, Сенегал и Сьерра-Леоне. Там политический ислам не оказывает никакого влияния на политическую ситуацию.

Албания — единственное суверенное мусульманское государство — член ООН в Европе, в котором мусульмане составляют 80,3% населения. В соответствии с конституцией Албании 1998 г. одной из основ государства является веротерпимость и религиозное сосуществование, религиозные организации взаимно уважают независимость друг друга. В Албании не наблюдается процесс исламизации и нет исламских политических партий.

Индонезия — это самое большое по численности населения (по данным Всемирного банка в 2022 г. — 275 501,34 тыс. человек[19]) мусульманское государство, расположенное в Юго-Восточной Азии. В Индонезии, следуя установленным в преамбуле её конституции пяти принципам организации государства «Панча Сила», ислам как и любая официально признаваемая в соответствии с первым из указанных принципов — вера в единого Бога — монотеистическая религия, не имеет преимущества во влиянии на общественную жизнь и политику [*Куклин*, 2021]. При этом по результатам парламентских выборов 2019 г. четыре исламские партии (две, входящие в правящую коалицию, и две — в оппозицию) получили

---

[17] Rebels threaten to march on capital as Chad reels from president's battlefield death // Reuters. 21.04.2021. https://www.reuters.com/world/africa/rebels-threaten-march-capital-chad-reels-presidents-battlefield-death-2021-04-21/ (дата обращения: 27.08.2023).

[18] Кто возглавляет военный переворот в Нигере // Коммерсантъ. 09.08.2023. https://www.kommersant.ru/doc/6149339 (дата обращения: 27.08.2023).

[19] The World Bank. Data: Population total. https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL (access date: 27.08.2023)

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

представительство в Совете народных представителей и суммарно 171 (29,7%) из 575 мандатов [*Другов*, 2019].

Сенегал и Сьерра-Леоне, расположенные в Западной Африке, с конца XX в. по данным Freedom House* являются устойчивыми электоральными демократиями с индексами политических прав и гражданских свобод выше средних. В этих государствах нет исламских политических партий, но при этом исламские религиозные общины и их духовные лидеры являются значимыми акторами избирательных процессов, что особенно отчётливо проявляется в Сенегале [*Садовская*, 2017].

Напомним, что в мусульманском мире есть и пятая электоральная демократия — квазиисламское государство Тунис. При этом ещё пять мусульманских государств Бангладеш, Коморские острова, Мали, Нигер и Турция также ранее относились к электоральным демократиям, но в них произошёл авторитарный откат, обусловленный тем, что правящие в этих государствах политические акторы стали формировать режим личной власти, чтобы продолжить сохранять власть в своих руках.

Заключение

В свете многочисленных публикаций в средствах массовой информации и в научной литературе по проблемам политического ислама создаётся впечатление, что политический ислам представляет собой масштабную угрозу дестабилизации не только политической ситуации в мусульманском мире, но и, как следствие, мирового политического пространства в целом. Проведённое исследование показывает несколько иную картину, хотя влияние террористической деятельности радикальных исламских группировок и организаций недооценивать не следует.

Политический ислам в таких его ипостасях, как радикальный, традиционный и умеренный, оказывает воздействие от абсолютного доминирования до инструментального использования властью на политическую ситуацию и процессы только в тринадцати исламских государствах со стабильными правящими режимами, а умеренный политический ислам — также в светской Турции. Причём во всех этих государствах, кроме таких теократических исламских диктатур, как Афганистан и Иран, а также эмирата Катар, который обвиняют в скрытой поддержке радикальных исламских организаций, власти жёстко подавляют любые проявления радикального политического ислама.

Представляется важным отметить, что существенное влияние на политическую ситуацию в ряде исламских государств оказывает межконфессиональный суннитско-шиитский конфликт. Он проявляется в различных формах вплоть до таких экстремальных, как гражданская война в Йемене.

В 20 квазиисламских и светских мусульманских государствах со стабильными правящими режимами проявления политического ислама, если и имеют место, то только на периферии политического поля, и никакого значимого влияния на политическую ситуацию и процессы не оказывают. При этом в отдельных государствах этой части мусульманского мира власти вынуждены вести интенсивную борьбу с трансграничной террористической деятельностью радикальных исламских организаций с использованием как силовых структур, так и вооружённых сил.

Следует отметить, что в постсоветских мусульманских государствах начавшийся после распада СССР процесс исламизации населения взят под жёсткий государственный контроль и используется в качестве инструмента расширения и консолидации социальной базы поддержки правящих режимов.

Почти в четверти (в одиннадцати из сорока пяти) государств мусульманского мира политическая ситуация в настоящее время нестабильна. Это не позволяет в полной мере

*** Freedom House, Inc. («Фридом Хаус») (США) признанна нежелательной организацией в России**

адекватно оценить непосредственное влияние политического ислама на политическую ситуацию в этих государствах. При этом одним из значимых факторов, дестабилизирующих ситуацию, наряду с преобладанием политических, этнических и клановых конфликтов, служит террористическая деятельность как международных, так и национальных радикальных исламских группировок и организаций.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица
Типология государств мусульманского мира

№ п/п	Государство	Регион*	Тип государства	Форма правления	Политический режим
1	Афганистан	Южная Азия	исламское	президентская республика	исламская диктатура движения Талибан с 2021 г.
2	Бахрейн	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	конституционная монархия	исламская монархия
3	Бруней	Юго-Восточная Азия	исламское	теократическая абсолютная монархия (султанат)	исламская монархия
4	Египет	Северная Африка Ближний Восток	исламское	президентско-парламентская республика	режим личной власти президента Абдель ас-Сиси с 2014 г.
5	Ирак	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	парламентская республика	*нестабильный межконфессиональный конфликт*
6	Иран	Передняя Азия	исламское	теократическая президентская республика	исламская диктатура аятолла Али Хаменеи с 1989 г.
7	Йемен	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	парламентско-президентская республика	*нестабильный межконфессиональный конфликт*
8	Катар	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	абсолютная монархия (эмират)	исламская монархия
9	Кувейт	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	конституционная монархия (эмират)	исламская монархия
10	Ливия	Северная Африка Магриб	исламское	парламентско-президентская республика	*нестабильный межконфисиональный конфликт*
11	Мавритания	Западная Африка Магриб	исламское	президентско-парламентская республика	диктатура военной хунты генерал Мухаммед аль-Газуани с 2019 г.
12	Малайзия	Юго-Восточная Азия	исламское	конституционная монархия (федерация)	исламская монархия
13	Мальдивы	Южная Азия	исламское	президентская республика	*нестабильный конфликт политических группировок*

Продолжение табл. со с. 135

№ п/п	Государство	Регион*	Тип государства	Форма правления	Политический режим
14	ОАЭ	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	федеративная абсолютная монархия	исламская монархия
15	Оман	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	абсолютная монархия (султанат)	исламская монархия
16	Пакистан	Южная Азия	исламское	парламентско-президентская республика (федерация)	*нестабильный конфликт политических группировок*
17	Саудовская Аравия	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	теократическая абсолютная монархия (королевство)	исламская монархия
18	Сирия	Передняя Азия Ближний Восток	исламское	президентско-парламентская республика	диктатура семейства Асадов с 1970 г.
19	Сомали	Восточная Африка	исламское	парламентская республика (федерация)	*нестабильный война с исламистами*
20	Судан	Восточная Африка	исламское	президентская республика (федерация)	*нестабильный этно-конфессиональный конфликт военный переворот 2019 г.*
21	Алжир	Северная Африка Магриб	квазиисламское	президентско-парламентская республика	режим личной власти президента Абдельмаджида Теббуна с 2019 г.
22	Бангладеш	Южная Азия	квазиисламское	парламентская республика	электоральная демократия с 1991 г. авторитарный откат с 2017 г.
23	Иордания	Передняя Азия Ближний Восток	квазиисламское	конституционная монархия	авторитарная монархия
24	Коморские острова	Восточная Африка	квазиисламское	президентская республика	электоральная демократия с 2004 г. авторитарный откат с 2018 г.
25	Марокко	Северная Африка Магриб	квазиисламское	конституционная монархия	авторитарная монархия
26	Тунис	Северная Африка Магриб	квазиисламское	парламентская республика	электоральная демократия с 2011 г.
27	Азербайджан	Передняя Азия Закавказье	светское	президентская республика	неоавторитрный семейство Алиевых с 1993 г.
28	Албания	Южная Европа	светское	парламентская республика	электоральная демократия с 1992 г.
29	Буркина Фасо	Западная Африка	светское	президентско-парламентская республика	*нестабильный военные перевороты*

Продолжение табл. со с. 135

№ п/п	Государство	Регион*	Тип государства	Форма правления	Политический режим
30	Гамбия	Западная Африка	светское	президентская республика	режим личной власти президента Адама Бэрроу с 2017 г.
31	Гвинея	Западная Африка	светское	президентская республика	диктатура президента Альфа Конде с 2010 г. военный переворот 2021 г.
32	Джибути	Восточная Африка	светское	президентская республика	диктатура президента Исмаил Гелле с 2000 г.
33	Индонезия	Юго-Восточная Азия	светское	парламентская республика	электоральная демократия с 1999 г.
34	Казахстан	Центральная Азия	светское	президентско-парламентская республика	неоавторитарный президент Касым-Жомарт Токаев с 2019 г.
35	Кыргызстан	Центральная Азия	светское	парламентско-президентская республика	неоавторитарный президент Садыр Жапаров с 2020 г.
36	Ливан	Передняя Азия Ближний Восток	светское	парламентская республика	*нестабильный межконфессиональный конфликт*
37	Мали	Западная Африка	светское	президентско-парламентская республика	электоральная демократия с 1992 г. авторитарный откат с 2012 г. *нестабильный, военные перевороты, война с исламистами*
38	Нигер	Западная Африка	светское	парламентская республика	электоральная демократия с 1999 г. авторитарный откат с 2016 г. *нестабильный, военные перевороты, война с исламистами*
39	Сенегал	Западная Африка	светское	парламентско-президентская республика	электоральная демократия с 2000 г.
40	Сьерра-Леоне	Западная Африка	светское	президентская республика	электоральная демократия с 1996 г.
41	Таджикистан	Центральная Азия	светское	президентская республика	неоавторитарный президент Эмомали Рахмон с 1994 г.
42	Туркменистан	Центральная Азия	светское	президентская республика	неоавторитарный семейство Бердымухамедовых с 2007 г.
43	Турция	Передняя Азия Южная Европа Ближний Восток	светское	президентская республика с 2017 г.	электоральная демократия с 1990 г. авторитарный откат с 2016 г. президент Реджеп Эрдоган

Окончание табл. со с. 135

№ п/п	Государство	Регион*	Тип государства	Форма правления	Политический режим
44	Узбекистан	Центральная Азия	светское	президентско-парламентская республика	неоавторитарный президент Шавкат Мирзиёев с 2016 .г
45	Чад	Центральная Африка	светское	президентско-парламентская республика	диктатура семейство Деби с 1990 г.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Гарбузарова Е.Г. (2019). Ислам в государствах Центральной Азии в современный период [*Garbuzarova E.G.* (2019). Islam in the states of Central Asia in the modern period] // *Исламоведение*. Т. 10. №2. С. 22–31. DOI: 10.21779/2077-8155-219-10-2-22-31.

Гиёсов М., Ризоен Ш. (2022). Один год «правления» Талибана в Афганистане [*Giyosov M., Rizoen S.* (2022). One year of Taliban "rule" in Afghanistan]. *Central Asian Analytical Network*. 17 августа. https://www.caa-network.org/archives/24122 (дата обращения: 27.08.2023).

Гришина Н.В. (2021). Мавритания: эволюция политических структур [*Grishina N.V.* (2021). Mauritania: the evolution of political structures] // *Учёные записки Института Африки РАН*. №3. С. 56–65. DOI: 10.31132/2412-5717-2021-56-3-56-65.

Давидчук А.С., Дегтерев Д.А., Сидибе У. (Мали) (2021). Конфликт в Мали. Взаимоотношения основных акторов [*Davidchuk A.S., Degterev D.A., Sidibe U. (Mali)* (2021). Conflict in Mali. Relationships of the main actors] // *Азия и Африка сегодня*. №12. С. 47–56. DOI: 10.31857/S032150750017789-9.

Денисова Т.А. (2021a). Военный переворот 5 сентября 2021 г. в Гвинее [*Denisova T.A.* (2021*a*). September 5, 2021 military coup in Guinea]. *Институт Африки РАН. Актуальный комментарии*. 5.10. https://inafran.ru/node/2542 (дата обращения: 27.08.2023).

Денисова Т.А. (2021b). Президентские выборы 2021 г. и политическая ситуация в Гамбии [*Denisova T.A.* (2021b). The 2021 presidential election and the political situation in The Gambia]. *ИМЭМО РАН. Африка: комментарий эксперта*. https://www.imemo.ru/special-rubrics/africa/text/prezidentskie-vibori-2021-g-i-politicheskaya-situatsiya-v-gambii (дата обращения: 27.08.2023).

Долгов Б.В. (2017). Восстание в арабском мире: посевы и всходы. Социально-политическое развитие Туниса и стратегия «Движения Нахда» [*Dolgov B.V.* (2017). Uprising in the Arab world: sowing and shoots. The Socio-Political Development of Tunisia and the Strategy of the Nahda Movement] // *Азия и Африка сегодня*. №3. С. 9–16.

Дроздов Ю.И. (2019). Социально-политическая обстановка в Королевстве Саудовская Аравия и роль внешних и внутренних факторов в ее формировании [*Drozdov Yu.I.* (2019). Socio-political situation in the Kingdom of Saudi Arabia and the role of external and internal factors in its formation] / *Центр стратегических оценок и прогнозов*. 14.11. http://csef.ru/ru/oborona-i-bezopasnost/340/soczialno-politicheskaya-obstanovka-v-korolevstve-saudovskaya-araviya-i-rol-vneshnih-i-vnutrennih-faktorov-v-ee-formirovanii-9016 (дата обращения: 27.08.2023)

Другов А.Ю. (2019). Индонезия — итоги президентских и парламентских выборов 2019 года [*Drugov A.Yu.* (2019). Indonesia - 2019 presidential and parliamentary election results] // *Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития*. Т. II. №4(45). С. 65–85.

Егоров И.С. (2018). Специфика формирования личности Мухаммеда VI как современного лидера и реформатора Марокко [*Egorov I.S.* (2018). The specifics of the formation of the personality of Mohammed VI as a modern leader and reformer of Morocco] // *Политика и Общество*. №11. С. 19–28. DOI: 10.7256/2454-0684.2018.11.23941.

Жусипбек Галым (2017). Политический ислам в Центральной Азии после 25 лет независимости [*Zhusipbek Galym* (2017). Political Islam in Central Asia after 25 years of independence] // *Центральная Азия — 25. Мысли о прошлом, проекция будущего:* Сб. эссе / Под ред. М. Ларюэль, А. Курманова. — Вашингтон: Университет Дж. Вашингтона. С. 102–108.

Зайферт Арне К. (2014). *Политический ислам в Центральной Азии — противник или демократический партнер?* [*Seifert Arne K.* (2014). Is political Islam in Central Asia an adversary or a democratic partner?] Раб. док. 25. Центр исследований ОБСЕ (CORE). — Гамбург: Институт изучения проблем мира и политики безопасности при Гамбургском университете (IFSH).

Золотухин И.Н. (2010). Малайзия в зеркале этноконфессиональной ситуации: история и современность [*Zolotukhin I.N.* (2010). Malaysia in the mirror of the ethno-confessional situation: history and modernity] // *Ойкумена*. №1(12). С. 7–17.

Ибрагимов И. (2019). *Внутриполитическая ситуация в Египте* [*Ibragimov I.* (2019). Domestic political situation in Egypt]. Российский совет по международным делам. 28 марта. https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/vnutripoliticheskaya/ (дата обращения: 27.08.2023).

Игнатенко А. (2000). От Филиппин до Косово [*Ignatenko A.* (2000) From the Philippines to Kosovo] // *Независимая газета.* 12.10. https://www.ng.ru/ideas/2000-10-12/8_islam.html?print=Y (дата обращения: 27.08.2023)

Исаев Л. М., Коротаев А. В., Бобарыкина Д. А. (2022). Глобальная террористическая угроза в Сахеле и истоки терроризма в Буркина-Фасо [*Isaev L. M., Korotaev A. V., Bobarykina D. A.* (2022). The global terrorist threat in the Sahel and the origins of terrorism in Burkina Faso] // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения*. Т.22. № 2. С.411—421. DOI: 10.22363/2313-0660-2022-22-2-411-421.

Ислам: Энциклопедический словарь (1991). [Islam: Encyclopedic dictionary] / Отв. ред. С.М. Прозоров. — М.: Наука.

Исламские радикальные движения на политической карте современного мира. Зона Сахары-Сахеля и Африканский Рог (2020). [Islamic radical movements on the political map of the modern world. Sahara-Sahel zone and Horn of Africa (2020)]. Т. IV / Отв. ред., введ., закл. И.В. Пономарев. — Москва: Институт Африки РАН.

Кириченко В.П. (2021). Положение шиитского населения Бахрейна после событий «арабской весны» 2011 г. [*Kirichenko V.P.* (2021). The situation of the Shiite population of Bahrain after the events of the "Arab spring" in 2011] // *Россия и мусульманский мир.* №3. С. 9–87. DOI: 10.31249/rimm/2021.03.05.

Котин И.Ю. (2017). «Джихад ножей» в Бангладеш: причины и последствия [*Kotin I.Yu.* (2017). «Jihad of knives» in Bangladesh: causes and consequences] // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения.* Т. 17. №4. С. 684–696. DOI: 10.22363/2313-0660-2017-17-4-684-696.

Крылов А.В. (2013). Особенности демократических реформ в Иордании [*Krylov A.V.* (2013). Features of democratic reforms in Jordan] // *Вестник МГИМО-Университета.* №2(29). С. 113–119. DOI: 10.24833/2071-8160-2013-2-29-113-119.

Куклин Н.С. (2021). Этапы социально-политического развития исламской общины в Индонезии: культурная самобытность и национальные особенности [*Kuklin N.S.* (2021). Stages of socio-political development of the Islamic community in Indonesia: cultural identity and national characteristics] // *Россия и мусульманский мир.* № 4. С. 69–85. DOI: 10/31249/rimm/2021.04.08.

Куприянов А.В. (2018). Политический кризис на Мальдивах: причины и последствия [*Kupriyanov A.V.* (2018). Political Crisis in the Maldives: causes and consequences] // *Новости и события. ИМЭМО РАН*. https://www.imemo.ru/news/events/text/politicheskiy-krizis-na-malydivah-prichini-i-posledstviya (дата обращения: 27.08.2023).

Малашенко А.В., Нисневич Ю.А. (2023). О перспективах демократии в мусульманском мире [*Malashenko A.V., Nisnevich Yu.A.* (2023). On the prospects for democracy in the Muslim world] // *Мировая экономика и международные отношения.* Т. 67. № 8. С. 95–109. DOI: 10.20542/0131-2227-2023-67-8-95-109.

Мамедова Н.М. (2018). Политическая система Исламской Республики Иран: особенности и возможности трансформации [*Mamedova N.M.* (2018). The Political system of the Islamic Republic of Iran: peculiarities and opportunities for transformation] // *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право.* Т. 11. № 3. С. 152–165. DOI: 10.23932/2542-0240-2018-11-3-152-165.

Мезенцев С.В. (2021). *Президентские выборы в Джибути. Обстановка в стране и прогнозы её развития* [*Mezentsev S.V.* (2021). Presidential elections in Djibouti. The situation in the country and forecasts of its development] / Институт Африки РАН. 18.06. https://www.inafran.ru/node/2495 (дата обращения: 27.08.2023).

Мелкумян Е.С. (2010). Система власти в Кувейте: традиции и современность [*Melkumyan E.S.* (2010). The system of government in Kuwait: tradition and modernity] // *Вестник РГГУ. Серия: «Политология. История. Международные отношения»*. №1. С. 9–108.

Мелкумян Е.С. (2018). Власть и ислам в Кувейте: поле взаимодействия [*Melkumyan E.S.* (2018). Power and Islam in Kuwait: a field of interaction] // *Вестник РГГУ. Серия: Политология. История. Международные отношения. Зарубежное регионоведение. Востоковедение*. №2 (12). С. 92–104. DOI: 10.28995/2073-6339-2018-2-92-10.

Милославская Т.П. (2010). Бруней-Даруссалам «Малайская исламская монархия» [*Miloslavskaya T.P.* (2010). Brunei Darussalam «Malay Islamic Monarchy»] // *Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития.* №15. С. 246–266.

Морозова Н.Н. (2019). Король Иорданского Хашимитского Королевства Абдалла II: политический портрет [*Morozova N.N.* (2019). King Abdullah II of the Hashemite Kingdom of Jordan: a political portrait] // *Вестник РУДН. Серия: Международные отношения.* Т. 19. № 4. С. 690–701. DOI: 10.22363/2313-0660-2019-19-4-690-701.

Москаленко В., Топычканов П. (2013). *Сила и слабость Пакистана* [*Moskalenko V., Topychkanov P.* (2013). Strength and weakness of Pakistan]. — М.

Наумкин В.В., Зарипов И.А., Кузнецов В.А., Орлов В.В. (2021). Стратегии выстраивания отношений между государством и исламом в России и арабском мире [*Naumkin V.V., Zaripov I.A., Kuznetsov V.A., Orlov V.V.* (2021). Strategies for building relations between the state and Islam in Russia and the Arab world] // *Minbar. Islamic Studies*. №14(1). С. 13–49. DOI: 10.31162/2618-9569-2021-14-1-13-49.

Панов А. (2016). *Политический кризис в Гамбии и операция «Восстановление демократии»* [*Panov A.* (2016). The Political crisis in the Gambia and operation «Restore democracy»] / Актуальный комментарий. Институт Африки РАН. https://www.inafran.ru/node/1312 (дата обращения: 27.08.2023)

Саватеев А.Д., Хайруллин Т.Р. (2019). Дерадикализация исламизма: опыт Саудовской Аравии [*Savateev A.D., Khairullin T.R.* (2019). Deradicalization of Islamism: The Saudi Arabian experience] // *Ислам в современном мире.* №15(3). С. 165–180. DOI: 10.22311/2074-1529-2019-15-3-165-180.

Садовская Л.М. (2017). *Власть и оппозиция в африканском обществе в конце XX — начале XXI вв. (на примере Сенегала и Кот-д'Ивуара)* [*Sadovskaya L.M.* (2017). Power and opposition in African society in the late XX — early XXI centuries (on the example of Senegal and Côte d'Ivoire)]. — М.: Институт Африки РАН.

Садовская Л.М. (2022). *Военный переворот в Буркина Фасо* [*Sadovskaya L.M.* (2022). Military coup in Burkina Faso] / Актуальный комментарий. Институт Африки РАН. 1.03. https://www.inafran.ru/node/2631 (дата обращения: 27.08.2023).

Сапронова М.А. (2015). Избирательная система Сирийской Арабской Республики [*Sapronova M.A.* (2015). Electoral system of the Syrian Arab Republic Modern] // *Современные избирательные системы.* Вып. 10. *Италия, Малайзия, Перу, Сирия* / Ред. А.В. Иванченко, В.И. Лафитский. — М.: РЦОИТ. С. 343–454.

Сергеев В.М., Саруханян С.Н. (2012). Модернизация и политический ислам в Турции [*Sergeev V.M., Sarukhanyan S.N.* (2012). Modernization and political Islam in Turkey] // *Полития*. №4(67). С. 34–151. DOI: 10.30570/2078-5089-2012-67-4-134-151.

Турьинская Х.М. (2020). *Парламентские выборы 2020 г. на Коморах: федерализм и централизация* [*Turinskaya Kh.M.* (2020). Parliamentary elections 2020 in the Comoros: federalism and centralization]. Актуальный комментарий. Институт Африки РАН. 30.03. https://www.inafran.ru/node/2190 (дата обращения: 27.08.2023).

Федорченко А. (2013). Межконфессиональные противоречия в Саудовской Аравии: «шиитский вопрос» [*Fedorchenko A.* (2013). Inter-confessional contradictions in Saudi Arabia: «Shia issue»] // *Международная жизнь*. №6. https://interaffairs.ru/jauthor/material/888 (дата обращения: 27.08.2023).

Филиппов В.Р. (2013). «Семь республик» Нигера [*Filippov V.R.* (2013). «Seven republics» of Niger] // *Азия и Африка сегодня*. №5(670). С. 47–52.

Хайруллин Т., Коротаев А. (2016). Ислам, Партия арабского социалистического возрождения и Конституции 1973 и 2012 гг. [*Khairullin T., Korotaev A.* (2016). Islam, Arab socialist renaissance party and the Constitutions of 1973 and 2012] // *Право и управление. XXI век.* № 2(39). С. 40–46.

Чиркин В.Е. (2014). Конституция Египта 2014г. [*Chirkin V.E.* (2014). Egyptian Constitution 2014] // *Государство и право.* № 6. С. 90–97.

Rounaq J. (2014). *Political parties in Bangladesh*: CPD-CMI Working Paper 8. Centre for Policy Dialogue (CPD) Chr. Michelsen Institute (CMI).

Voll J.O., Sonn T. (2009) *Political Islam* / Oxford Bibliographies. https://www.oxfordbibliographies.com/display/document/obo-9780195390155/obo-9780195390155-0063.xml (access date: 27.08.2023)

Нисневич Юлий Анатольевич
jnisnevich@hse.ru
Yuliy A. Nisnevich
Doctor of Political Sciences, professor of Department Policy and Management National Research University Higher School of Economics (Moscow)
jnisnevich@hse.ru

POLITICAL ISLAM IN THE MUSLIM WORLD

Abstract. The article is devoted to the study and analysis of the influence of political Islam on the political situation in the Muslim world. It is shown that the influence of political Islam in the field of politics of the Muslim world is limited, but the influence of the terrorist activities of radical Islamic groups and organizations should not be underestimated. Radical, traditional and moderate political Islam directly affects the political situation only in thirteen Islamic states with stable ruling regimes, as well as in secular Turkey. At the same time, in all these states, except for the theocratic Islamic dictatorships - Afghanistan and Iran, as well as the Emirate of Qatar, the authorities severely suppress any manifestations of radical political Islam. In twenty quasi-Islamic and secular Muslim states, political Islam does not have a significant impact on the political situation and processes. In some states of this part of the Muslim world, the authorities are forced to actively combat the cross-border terrorist activities of radical Islamic organizations. In almost a quarter of the states of the Muslim world, the political situation is currently unstable, which does not allow us to fully adequately assess the influence of political Islam in these states.

Keywords: *political Islam, Muslim world, Islamic, quasi-Islamic and secular Muslim states, radical Islamic organizations.*
JEL: F02, F50, F54.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

А.В. Кушнирук
преподаватель-исследователь, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (Москва)

ГРАЖДАНСКАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СПОРТСМЕНОВ

Аннотация. В статье приводятся результаты исследования взаимосвязи гражданской идентичности и профессиональной эффективности спортсменов, преимущественно физических видов спорта. В процессе исследования было опрошено 205 профессиональных спортсменов с квалификацией не ниже разряда КМС. Инструментарий включал опросник «Гражданская идентичность» авторства А.Н. Татарко и Н.М. Лебедевой, а также опросники «Результативность», «Перетренированность и травмированность спортсменов», разработанные автором статьи и опросник «Жизнестойкость» С. Мадди в адаптации Д.А. Леонтьева. Исследование показало, что значимой связи между гражданской идентичностью и эффективностью спортсменов не обнаружено. Однако была обнаружена выраженная и значимая корреляция между гражданской идентичностью и фактором перетренированности и травмированности. Анализ значимых отличий показал, что гражданская идентичность более выражена среди женщин и более молодых спортсменов-юношей. Данные результаты могут указывать на то, что гражданская идентичность имеет значение в самом начале карьеры, когда мотивация к достижению и завоеванию престижа наиболее высока, а также когда основные возможности и ресурсы в построении карьеры наиболее связаны с государством. Также это может сигнализировать о правильно выбранном направлении просветительской патриотической деятельности среди юных спортсменов.

Ключевые слова: *гражданская идентичность, профессиональная эффективность, спорт высших достижений.*

JEL: Z10, Z13, Z20

УДК: 7.092, 316.61, 331.44

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_142_153

© А.В.Кушнирук, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Кушнирук А.В.* Гражданская идентичность и профессиональная эффективность спортсменов // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 142–153. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_142_153.

FOR CITATION: *Kushniruk A.*. Civic identity and professional effectiveness of sportsmen // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 142–153. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_142_153.

Введение

Спорт высших достижений — лицо и престиж страны, имидж, который формируется в глазах как соотечественников, так и представителей других стран. Поэтому не вызывает удивления, что исследования постоянно подтверждают роль успехов отечественных спортсменов в формировании и поддержании гражданской идентичности [*Гречанникова*, 2022; *Пайгунова*, *Гут, Аппакова-Шогина,* 2020]. Однако в подавляющем большинстве исследований не затрагивается вопрос о связи гражданской идентичности самих спортсменов с их успешностью и эффективностью их профессиональной деятельности. Этот вопрос остаётся открытым.

Актуальность и практическая значимость проведения данного исследования назрела в психологии в последние несколько десятилетий по ряду причин. Одна из важнейших — популяризация спорта высших достижений и появление чемпионатов и соревнований вне рамок состязаний государств. Если ранее все крупные и значимые соревнования были неукоснительно связаны с международной ареной и представлением на них своей страны [*Истягина-Елисеева*, 2016], то теперь при наличии клубных систем практически в любом виде спорта соревнования клубов зачастую имеют больший престиж и даже большую материальную выгоду. Теперь спорт оказался в промежуточной позиции между традиционной для него одной из важных сфер культурно-политической жизни и сферой экономической. Спортсмен из человека, обладающего исключительными физическими навыками, лица своего спортклуба, города или страны, как было, например, во времена СССР, превращается в субъект рыночной экономики. Его труд оплачивается. Причём перспективные юные спортсмены нередко заключают спонсорские контракты, открывающие им доступ ко многим необходимым ресурсам. Спортсмен также может заключать контракты на представление другого клуба или страны, при этом он может выступать не субъектом подобных экономических отношений, но и их объектом, ибо решение принимается не им, а руководством его клуба или спортивной школы. Кроме того, многие спортсмены коммерциализируют свою личность, принимая предложения о рекламных контрактах брендов, участвуют в культурных мероприятиях. В целом происходит трансформация человека в бренд, навыки из сферы демонстрации своих возможностей в соревнованиях становятся своего рода ресурсом, дающим особые возможности заработка [*Panaй*, 2015].

Изменения в содержании идентичности: обзор и гипотезы

Изменения в жизни спортсменов привели к тому, что сейчас в сфере спорта речь идёт не просто о посещении секции для оздоровления или сверхнормативной активности, а о построении карьеры с малых лет [*Истягина-Елисеева*, 2016]. Если раньше с уверенностью можно было говорить, что доминирующие идентичности спортсмена — это профессиональная спортивная и гражданская, то сейчас появилась и экономика идентичности. Станет ли экономический фактор доминирующим в профессиональной спортивной деятельности, оказывая влияние на идентичности [*Akerlof*, *Kranton*, 2010]? Данные тенденции рождают ряд исследовательских вопросов, на которые учёным ещё предстоит ответить. Например, как, при прочих равных условиях, фактор оплаты труда и карьерных возможностей скажется на решении спортсмена о предпочтении экономической или культурно-политической составляющих его жизни; будет ли в данном случае оказывать влияние гражданская идентичность. Нельзя не задумываться и о том, что при массовой популяризации спорта и осознании возможности достижения в случае успеха финансового благополучия в сравнительно юном возрасте, позволяющего обеспечить не только самому спортсмену, но и его семье достаточно высокий уровень жизни на несколько поколений, — не появится

ли излишек спортсменов. Не станет ли при этом основной мотивирующий фактор демотивирующим, поскольку переход спортсмена под флаг другой страны или в иностранный клуб может расцениваться как «утечка ресурсов». Может ли в такой ситуации гражданская идентичность выступать в качестве ключевого фактора модерации и снижать вероятность подобного исхода? Кроме того, если при конфликте интересов спортсмен, принимающий решение о предложении иностранного клуба или натурализации, будет ориентироваться на экономическую выгоду и норму полезности и перейдёт под иностранный флаг, то как трансформируется его гражданская идентичность?

Таким образом, в социальной психологии спорта назрел ряд вопросов. Имеет ли гражданская идентичность значение для карьеры современных спортсменов высших достижений? Влияет ли она на успешность спортсменов? Может ли данный конструкт, наоборот, выступать фактором, снижающим эффективность профессиональной деятельности спортсменов? Равное ли значение имеет гражданская идентичность для спортсменов групповых и индивидуальных видов спорта или тех видов спорта, где в большей или меньшей степени развита клубная система? На некоторые вопросы мы постараемся найти ответы в нашем исследовании.

Основным исследовательским вопросом исследования стал вопрос о том, есть ли взаимосвязь между гражданской идентичностью и эффективностью в профессиональном спорте. Здесь в первую очередь необходимо раскрыть понятие эффективности. В научной литературе по спортивной психологии до сих пор существует разночтение двух терминов — результативность и эффективность. Поскольку мы употребляем оба этих термина, то считаем необходимым их развести.

Результативность — это стабильное повышение и улучшение результатов своей профессиональной деятельности; развитие и совершенствование общих физических и специфических для конкретного вида спорта навыков и умений. Для каждого из видов спорта показатели уникальны, однако их можно объединить, выделив общие критерии. Их разработкой и сокращённым перечнем в свое время занимались Н.А.Батурин, Л.Н.Данилина, Л.Ф. Беркман и мы в своих предыдущих исследованиях [*Кушнирук*, 2020]. Как правило, в модель успешности включаются исключительно объективные характеристики вроде частоты участия в соревнованиях и ранжирование побед/поражений, улучшение временных, скоростных или силовых характеристик, повышение разряда за определённый период, обычно за один год или игровой сезон [*Скорук*, *Бабушкин*, 2014].

В отличие от результативности, эффективность — более широкое понятие, включающее в себя и психологическую составляющую профессиональной деятельности спортсмена. Данный термин спортивные психологи позаимствовали из сферы бизнеса, которая похожа тем, что и в бизнесе предел достижений, максимальных результатов очень зыбок и всегда есть куда двигаться «Выше — Быстрее — Сильнее» [*Anstiss, Meijen, Madigan, Marcora,* 2018]. Обычно под эффективностью понимается способность стабильно достигать максимальных результатов за короткие сроки с минимальным количеством издержек [*Duda*, 1992]. Перенося определение на спортивную сферу, в качестве максимальных результатов выступает результативность, со стабильностью, как правило, связываются психологические факторы, например такие, как самоэффективность [*Greenaway*, *Cruwys*, *Haslam et al.*, 2016], стрессоустойчивость [*Максимова*, 2019] и другие, а в качестве издержек зачастую понимаются показатели травмированности и переутомления спортсменов.

В нашем исследовании модель эффективности состоит из трёх конструктов — результативности, показателей травмированности и переутомления, а в качестве фактора, обеспечивающего стабильность результатов, мы выдвигаем жизнестойкость. Данный выбор обусловлен тем, что деятельность спортсмена напрямую сопряжена как с физиологическим, так и психологическим стрессом, положительным (победы) и отрицательным (напряжение, высокая степень неопределённости деятельности, поражения, давление

общества и др.). Причём вне зависимости от высокого уровня давления и нагрузки на себя спортсмен должен показывать стабильно высокие результаты своей деятельности [*Гогунов*, 2000; *Сопов*, 2010]. А жизнестойкость (hardiness), согласно ряду исследований, — это способность личности выдерживать стрессовые ситуации, сохраняя внутренний баланс, и не снижать успешности деятельности [*Мадди*, 2002].

На показатели эффективности профессиональной спортивной деятельности могут влиять многие факторы — как объективные, так и психологические. Спортивная психология прошлых десятилетий подробно изучила вклад в успехи спортсменов личностных психологических факторов [*Стамбулова*, 1999], а вот изучение социально-психологических факторов становится наиболее исследуемым только в последнее время. Мы в своих изысканиях сосредоточились на изучении социальных идентичностей. Социальные идентичности, согласно теории Тэшфела и Тернера, включают в себя не только убеждение человека во включённости в данную группу, но и эмоциональную привязанность к ней и вовлечённость в её жизнедеятельность. Всё это сильно влияет на поведение человека, в том числе и в профессиональной среде [*Huddy*, 2001; *Greenaway, Cruwys, Haslam et al.,* 2016]. Положительная и чётко выраженная социальная идентичность (например, профессиональная или гражданская) может повышать производительность труда, устойчивость к негативным факторам, к неуспеху и выгоранию. Это, на наш взгляд, критически необходимо профессиональным спортсменам [*Morente-Sánchez*, *Zabala*, 2013; *Bobek*, *Zaff, Li, Lerner*, 2009].

Один из социально-психологических факторов высшего порядка, оказывающих влияние на деятельность и жизненные выборы человека, — социальная идентичность. Это отнесение себя к конкретной социальной группе, формирование эмоционального отношения к ней, в том числе лояльности и приверженности. При этом важен также когнитивный компонент — убеждения, так как принятие решений и вынесение суждений всегда носят отпечаток социальной идентичности человека. Понимание социальной идентичности существует не только в психологической науке, но и в социологии, а в последнее время всё больше внимания тема социальной идентичности привлекает экономистов как аспект изменения специфики экономических отношений и представлений людей [*Akerlof, Kranton,* 2010]. В своём исследовании мы сосредоточимся на социально-психологическом понимании гражданской идентичности. Если говорить о том, носителем каких идентичностей может быть спортсмен и какие из них непосредственно способны оказывать влияние на его профессиональную успешность, особенно на высочайших уровнях значимости деятельности, то это профессиональная (спортивная) идентичность и гражданская идентичность, ведь спортсмен зачастую воспринимается и сам считает себя профессионалом и представителем своей страны. Гражданская идентичность — это убеждение, отношение и эмоциональная приверженность к гражданскому строю, в котором живёт человек. Определённость, сила и валентность гражданской идентичности очень важна для человека, поскольку является не только гарантом его включённости в социальные процессы, но и важной составляющей «Я-концепции» человека [*Лебедева, Татарко*, 2009; *Ashforth, Mael,* 1989]. Таким образом, спортсмен не только считает себя лицом своей страны, чувствует приверженность и вовлечённость в её судьбу, но и принимает решения, исходя из осознания себя её гражданином. Это может быть актуальным при столкновении мотивов экономической выгоды и сохранения целостности своей идентичности, служения родине.

Если говорить о силе и валентности гражданской идентичности, то А.Н. Татарко и Н.М. Лебедева выявили, что сильная и позитивная гражданская идентичность вызывает чувство самоуважения и желания развивать страну [*Лебедева*, *Татарко*, 2009]. В то же время для спортсменов как представителей своего государства и тех, кто формирует его имидж, крайне важна также удовлетворённость своим материальным положением, что перекликается с ценностью приобретения финансового благополучия, психоло-

гического благополучия и удовлетворённости жизнью. Таким образом, мы можем предположить, что выраженная гражданская идентичность может быть положительно связанной с эффективностью профессиональной деятельности спортсменов высших достижений.

Кроме того, ярко выраженная профессиональная идентичность, по результатам предыдущих исследований, может приводить и к таким видам девиантного поведения, как приём допинга [*Hon de, Kuipers, van Bottenburg*, 2015; *Дубова*, 2020], замалчивание травм [*Brewer, Cornelius, Stephan et al.*, 2010]. Это, в частности, повышает вероятность того, что футболист на поле умолчит о симптомах сотрясения головного мозга. В то же время гражданская идентичность, по предположениям некоторых авторов, укрепляет ценности честности и ответственности за имидж страны, тем самым устраняя факторы нечестного поведения, и, как следствие, минимизирует риски снижения эффективности профессионального спортсмена [*Bobek, Zaff, Li, Lerner*, 2009; *Greenaway, Cruwys, Haslam et al.*, 2016]. Таким образом, опираясь на всё вышесказанное в теоретическом обзоре, можно сформулировать цель и основные гипотезы нашего исследования.

Цель настоящего исследования — оценить связь между выраженностью гражданской идентичности и компонентами эффективности профессиональных спортсменов: результативностью, жизнестойкостью и показателями перетренированности и травмированности.

Основные гипотезы исследования:

1. Гражданская идентичность имеет положительную взаимосвязь с результативностью профессиональных спортсменов.
2. Гражданская идентичность положительно коррелирует с жизнестойкостью профессиональных спортсменов.
3. Гражданская идентичность отрицательно взаимосвязана с показателями перетренированности и травмированности.

Объект исследования: конфликт и гармонизация общественной идентичности и эффективности профессиональной деятельности индивида.

Предмет исследования: гражданская идентичность и эффективность профессиональной деятельности спортсменов.

Методология исследования

Процедура сбора данных

Анонимный опрос был организован на платформах 1ka.si и anketolog.ru с января по июнь 2023 г. Ссылка на анкету распространялась среди потенциальных респондентов по методу снежного шара, а также тренерами и медицинским персоналом школ олимпийского резерва, спортивных клубов и т.д.

Выборка исследования

Выборку нашего исследования составили 205 профессиональных спортсменов в возрасте от 18 до 35 лет (средний возраст 27) обоих полов (женщин — 99, мужчин — 106), спортивный разряд от кандидата в мастера спорта (КМС) до заслуженного мастера спорта (ЗМС). Представителей индивидуальных видов спорта — 112, представителей групповых видов спорта — 93. Профессиональные спортсмены в нашем исследовании — те спортсмены, которые занимаются видами спорта, включёнными в реестр профессиональных видов спорта (Положение о Единой всероссийской спортивной классификации, утвержденное приказом Минспорта РФ от 10 апреля 2020 г. № 295), имеют спортивные разряды и регулярно участвуют в официальных аккредитованных соревнованиях беспрерывно в течение последних семи лет (Положение о Единой всероссийской спортивной классификации, утверждённое приказом Минспорта РФ от 10 апреля 2020 г. № 295).

Методики исследования

Эффективность спортсменов мы измеряли с помощью ряда методик, исходя из компонентов спортивной эффективности.

1. Результативность спортсменов измерялась опросником, который мы составили на основе критериев успешности в индивидуальных видах спорта, выделенных Н.А. Батуриным, Л.Н. Данилиной и Л.Ф. Беркманом. Вопросы построены с использованием 6-балльной шкалы Ликерта, чтобы избежать ошибок центральных и крайних ответов. Альфа Кронбаха опросника — 0,889.

2. Для измерения негативных факторов, влияющих на успешность спортсменов, был включён разработанный нами опросник «Перетренированность, переутомление и травмы», который включает в себя вопросы о наличии, степени и количестве травм, симптомах переутомления и перетренированности. Вопросы построены с использованием 6-балльной шкалы Ликерта. Альфа Кронбаха данного опросника — 0,784.

3. Для определения психологических факторов эффективности включён опросник «Жизнестойкости» С. Мадди в переводе и адаптации Д.А. Леонтьева [*Леонтьев*, 2006]. Вопросы также сформированы с использованием шкалы Ликерта, опросник является валидным и надёжным.

Для измерения показателей гражданской идентичности использовался опросник Н.М. Лебедевой и А.Н. Татарко [*Лебедева, Татарко,* 2009]. Как показала практика, данный опросник имеет высокую надёжность на российской выборке.

Помимо этого, в опросник были включены вопросы для уточнения такой демографической информации, как пол, возраст, образование, а также дополняющие информацию об особенностях спортивной карьеры спортсмена — разряд, вид спорта и длительность спортивной карьеры.

Обработка данных

Для обработки данных мы использовали программу SPSS 27.0. В данной программе производился подсчёт дескриптивной статистики, а также корреляционный, регрессионный анализ и проверка значимых различий.

Результаты

В табл. 1 приводятся результаты описательной статистики по основным шкалам (шкалы приведены по мере убывания).

Таблица 1

Дескриптивные статистики основных переменных исследования

Переменные	M*	SD**
Жизнестойкость	54,79	8,00
Результативность	46,01	8,75
Гражданская идентичность	14,07	3,56
Травмированность и переутомление	1,86	0,57

*M — среднее значение по выборке;

**SD — среднеквадратическое отклонение.

Источник: составлено автором.

Как можно видеть из данных табл. 1, наименьшее среднеквадратическое отклонение у фактора «травмированность и переутомление». Это свидетельствует о том, что большая часть спортсменов, включённых в выборку, имеют приблизительно равный или близкий уровень травмированности и переутомления.

Далее мы приступили к анализу наличия взаимосвязей между гражданской идентичностью и показателями профессиональной эффективности спортсменов. Известно, что доверительный интервал значимости результатов в психологии начинается с p<0,05 и чем меньше данный показатель, тем значимее полученные результаты. Значимая и выраженная взаимосвязь была обнаружена между гражданской идентичностью и фактором «травмированность и переутомление» (0,564, p=0,001). Помимо этого присутствует взаимосвязь между гражданской идентичностью и образованием, она отрицательная (–0,408, p=0,05), гражданской идентичностью и возрастом спортсменов — отрицательная (–0,265, p=0,05), а также (только на уровне тенденции) связь между гражданской идентичностью и длительностью спортивной карьеры (0,375, p=0,08).

Мы провели линейный регрессионный анализ с контролем по демографическим показателям (возраст, пол, образование), а также с учётом общеспортивных критериев — таких, как разряд и вид спорта. Результаты всех моделей представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты регрессионного анализа с контролем демографических и общеспортивных критериев

	Предикторы	Модель 1: Результативность			Модель 2: Жизнестойкость			Модель 3: Травмы и переутомление		
		B	SE	P	B	SE	P	B	SE	P
Контролируемые демографические и общеспортивные критерии	Пол	–1,53	1,25	0,222	–3,00	1,10	0,007**	–1,87	1,25	0,137
	Возраст	–0,23	0,08	0,786	–0,15	0,07	0,041**	–0,09	0,08	0,284
	Образование	0,17	0,25	0,492	0,04	0,22	0,865	0,77	0,25	0,003**
	Вид спорта*	0,21	0,23	0,365	0,38	0,20	0,063 *(m)*	–0,23	0,23	0,300
	Разряд	1,03	0,81	0,206	0,38	0,72	0,590	0,21	0,81	0,789
Регрессионная модель с учётом контроля демографических и общеспортивных критериев	Пол	–1,48	1,26	0,242	–2,81	1,12	0,012**	–0,47	1,26	0,244
	Возраст	–0,45	0,09	0,616	–0,09	0,08	0,279	–0,05	0,09	0,594
	Образование	1,79	0,25	0,490	–0,07	0,23	0,758	0,65	0,26	0,016**
	Вид спорта*	0,20	0,23	0,630	0,41	0,20	0,047*	–0,17	0,23	0,447
	Разряд	0,88	0,83	0,002**	0,71	0,77	0,361	0,59	0,87	0,493
	Гражданская идентичность	0,14	0,18	0,631	0,09	0,05	0,105	0,05	0,06	0,427

* Виды спорта — плавание, теннис, спортивная и художественная гимнастика, борьба, самбо, пауэрлифтинг, фигурное катание, фехтование, футбол, хоккей, чирлидинг, водное поло.

Условные обозначения: P — уровень статистической значимости, p < 0,05; **p < 0,01; p < 0,001; B — коэффициент регрессии; SE — стандартная ошибка статистики; *m* — уровень тенденции.

Источник: составлено автором.

Как видно из данных табл. 2, ни в одной из моделей гражданская идентичность не имеет значимого вклада в показатели профессиональной эффективности. В первой модели с учётом гражданской идентичности значимой становится связь между результативностью и спортивным разрядом. Если говорить о второй модели, то при включении в модель гражданской идентичности значимость фактора возраста на жизнестойкость пропадает, а вид спорта, который был на уровне тенденции, становится значимым, пол вне зависимости от гражданской идентичности связан с показателями жизнестойкости. В третьей модели вне

зависимости от включения гражданской идентичности значимое влияние на уровень травм и переутомления вносит образование, хотя уровень его значимости становится меньше.

Последним этапом был анализ, направленный на выявление значимых различий в выраженности гражданской идентичности и показателей эффективности по факторам пола, возраста, принадлежности к индивидуальным или групповым видам спорта, результаты, имеющие высокий уровень значимости, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Результаты анализа на значимые различия в показателях гражданской идентичности и компонентов эффективности на генеральной совокупности

	Гражданская идентичность			Результативность			Жизнестойкость			Травмированность и переутомление		
	Mean	SD	T	Mean	SD	T	Mean	SD	T	Mean	SD	T
Мужчины	13,72	3,07	1,54***	45,35	9,55	1,19*	53,64	9,44	2,26***	39,12	9,73	1,77
Женщины	14,49	4,01		48,81	7,92		56,16	6,23		41,35	8,28	
Индивидуальные виды спорта	13,57	3,63	2,18	46,07	8,25	0,02	54,64	7,09	–0,40*	40,15	10,07	–0,08**
Групповые виды спорта	14,65	3,4		46,05	9,31		55,09	8,95		40,25	7,87	
Младше 22 лет	15,62	3,26	4,46	46,08	7,85	0,03	54,97	9,43	0,138**	17,68	6,33	1,16**
Старше 22 лет	13,35	3,48		46,05	9,19		54,8	7,2		16,76	4,82	

Условные обозначения: P — уровень статистической значимости, *p < 0,05; **p < 0,01; ***p < 0,001; Mean — среднее значение; SD — стандартное отклонение; T — уровень тенденции;.

Источник: составлено автором.

Кроме того, был проведён анализ значимых различий по подвыборкам согласно полу. Значимые различия в показателях гражданской идентичности были выявлены среди мужчин. Спортсмены младше 22 лет демонстрируют большую выраженность гражданской идентичности (mean=15,62; SD=2,48; t=1,23; sig=0,05).

Среди спортсменов индивидуальных видов спорта гражданская идентичность также более выражена у спортсменов младше 22 лет (mean=15,64; SD=3,64; t=2,51; sig=0,007). Среди женщин — представительниц индивидуальных видов спорта гражданская идентичность значимо более выражена, чем среди их коллег мужчин (mean=14,7; SD=3,97; t=0,14; sig=0,001).

В подвыборке групповых видов спорта значимые различия прослеживаются по всем показателям относительно пола. Результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4

Значимые различия в показателях гражданской идентичности и компонентов эффективности среди мужчин и женщин среди групповых видов спорта

	Гражданская идентичность			Результативность			Жизнестойкость			Травмированность и переутомление		
	Mean	SD	T	Mean	SD	T	Mean	SD	T	Mean	SD	T
Мужчины	13,08	3,2	1,64(T)	44,77	7,07	1,92**	53,45	5,71	2,02**	16,08	4,32	2,94**
Женщины	14,24	4,09		47,84	9,41		56,4	8,43		19,15	6,4	

Условные обозначения: P — уровень статистической значимости, p < 0,05; **p < 0,01; p < 0,001; Mean — среднее значение; SD — стандартное отклонение; T — уровень тенденции.

Источник: составлено автором.

Обсуждение результатов

Прежде всего заметим, что общая гипотеза не нашла подтверждения и, согласно результатам регрессионного анализа, гражданская идентичность не влияет на компоненты эффективности спортсменов. Однако при учёте гражданской идентичности в регрессионной модели значимость вклада разряда в результативность повышается. Можно предположить, что гражданская идентичность может выступать в качестве ключевого фактора модерации между другим, ещё не определённым нами социально-психологическим фактором и спортивными успехами. Согласно нашим наблюдениям и анализу предыдущих исследований, таким фактором, вероятно, выступает спортивная идентичность. В пользу данной версии говорит то, что спортсмены воспитываются в государственных спортивных школах. Там спортивная подготовка сочетается с уроками патриотического воспитания, и юные спортсмены учатся не отделять спортивную профессию от государства. Однако данное предположение нуждается в дальнейшем изучении. Кроме того, гражданская идентичность совокупно увеличивает значение вида спорта в жизнестойкости спортсмена и нивелирует фактор возраста. Можно предположить, что гражданская идентичность укрепляет показатели жизнестойкости более юных спортсменов и поддерживает жизнестойкость в тех видах спорта, где уровень стресса в среднем выше, чем в остальных. Как правило, речь идёт о контактных видах спорта, таких как бокс, дзюдо и другие. Однако это предположение необходимо проверить на более репрезентативной выборке.

Согласно корреляционному анализу, гражданская идентичность имеет взаимосвязь лишь с показателем травмированности и переутомления. Однако вопреки нашим предположениям и результатам исследований в США и Канаде [*Brewer, Cornelius, Stephan et al.*, 2010] связь является положительной, что означает, чем более выражена гражданская идентичность спортсмена, тем более он склонен не обращать внимания на травмы, переутомляться. В краткосрочной перспективе это может привести к большей результативности, однако снизит показатели в перспективе длительной эффективной спортивной карьеры. Если принять во внимание, что гражданская идентичность чётче выражена среди более юных спортсменов, это перекликается с тем, что, по мнению Е.П. Ильина [*Ильин*, 2008], юные спортсмены более мотивированы на достижение ярких успехов, создание имиджа. А для этого нет более логичного способа, чем стать чемпионом своей страны или успешно представить её на Олимпиаде или чемпионате мира, даже пренебрегая теми негативными факторами, которые в перспективе могут привести к сокращению или же прекращению спортивной карьеры. В поддержку этого аргумента выступает и тот факт, что среднеквадратическое отклонение по фактору «Травмированность и переутомление» является минимальным. В данном контексте это может означать, что большая часть травм приходится на самое начало карьеры в спорте высших достижений и не сильно меняется с возрастом.

Анализ на значимость различий выявил дополнительные факторы для исследования того, как гражданская идентичность проявляется среди спортсменов разных категорий — молодых и более зрелых, мужчин и женщин, а также представителей групповых и индивидуальных видов спорта. Женщины продемонстрировали большую выраженность гражданской идентичности в исследовании на генеральной совокупности, а также в подвыборках из групповых и индивидуальных видов спорта. Поскольку ранее подобных исследований не проводилось, мы не можем утверждать и даже предполагать, что данные результаты являются характерными для спортсменов вне зависимости от социально-психологического или культурного контекста. Однако мы склонны связывать этот факт с тем, что большая часть респондентов-женщин специализируется в видах спорта, напрямую связанных с представлением родины на международной арене, а не в тех видах, где господствует клубная система. Например, женский футбол только начинает развиваться, менее популярен и, соответственно, менее финансово прибылен, нежели мужской. Помимо этого, вероятно,

для спортсменов-мужчин большее значение и вклад в профессиональную эффективность вносят иные социально-психологические факторы. Например, это — большее наличие возможностей построить свою карьеру и получить социальный лифт для мужчин-спортсменов без поддержки государства, нежели у их коллег-женщин. Потому женщины больше опираются на поддержку государства, и у них выявляется большее значение гражданской идентичности в построении спортивной карьеры. Однако это требует дальнейшего изучения, например, посредством включения вопросов на тему построения карьеры в спорте, других, помимо гражданской, видов идентичности. Как уже указывалось, возможно, что существенную роль играет спортивная идентичность.

Юные спортсмены, чей возраст не превышает двадцати двух лет, демонстрируют большие показатели гражданской идентичности. Это может быть связано с карьерными амбициями и мотивацией к достижению успеха, которая наиболее выражена на старте профессиональной спортивной карьеры. Более зрелые спортсмены, согласно мнению спортивных психологов, скорее нацелены на самосовершенствование, самоактуализацию, стабильность и мастерство, выбор наиболее привлекательной карьерной ветки развития [*Деркач*, *Исаев*, 1981; *Стамбулова*, 1999]. Однако, поскольку объектом нашего исследования были представители спорта высших достижений, многие из респондентов даже в юном возрасте добились значимых результатов. Потому представляется необходимым повторить данное исследование среди тех спортсменов, которые только начинают свою профессиональную карьеру и уровень их профессионального мастерства пока не высок (уровень 1–3 взрослых разрядов).

Среди представителей групповых видов спорта гражданская идентичность на уровне тенденции к значимости более выражена у женщин; отметим, что значимые результаты по показателям результативности, жизнестойкости и травмированности также наблюдаются среди женщин-спортсменов. Данные результаты скорее связаны с характеристиками выборки — среди спортсменов групповых видов спорта были такие виды, как водное поло, волейбол и чирлидинг наряду с футболом и хоккеем. Женские команды по водному поло и волейболу из сезона в сезон демонстрируют более выигрышную статистику, а чирлидинг считается преимущественно женским видом спорта. Потому данные результаты необходимо проверить на большей выборке с включением представителей таких видов спорта, как футбол, баскетбол и др.

Заключение

Данное исследование показало, что социальные процессы, связанные с изменением места спорта в обществе, а также выделение спорта в отдельную карьерную ветку не прошли бесследно. Гражданская идентичность вносит свой вклад в эффективность профессиональных спортсменов лишь в краткосрочной перспективе, в самом начале карьерного пути в спорте высших достижений, заставляя их тренироваться и выступать на максимуме своих возможностей, пренебрегая травмами и перетренированностью. В дальнейшем это может укорачивать и без того непродолжительную карьеру спортсменов, а заодно увеличивать необходимость постоянно растить всё новые кадры. Последнее, в свою очередь, может снижать стабильность успехов страны на международной спортивной арене.

Женщины имеют более выраженную гражданскую идентичность. Мы склонны связывать это именно с ценностью и субъективной значимостью государственной поддержки для женщин-спортсменок, а также с ограниченными возможностями для построения карьеры и самореализации женщин в спорте вне рамок представления родины.

Возраст спортсменов играет важную роль. Более юные спортсмены, а в особенности юниоры, имеют более выраженную гражданскую идентичность, чем их более зрелые коллеги. Это может быть объяснено совокупностью двух факторов: юные спортсмены более

амбициозны и замотивированы на высокие достижения, престиж и обретение имиджа, что становится возможным при представлении своей страны на международных соревнованиях; а второй фактор — это введение упорядоченного и беспрерывного патриотического образования и просвещения среди спортивной молод`жи в последнее десятилетие.

В качестве ограничений исследования стоит упомянуть относительную немногочисленность выборки, малую представленность некоторых видов спорта. Кроме того, данное исследование необходимо повторить на спортсменах уровня профессионального самоопределения (1–3 взрослый разряд) для проверки валидности и надёжности выявленных результатов. Это необходимо в первую очередь в силу того, что на данном этапе карьеры спортсмены ещё не получают заработную плату и значительные дивиденды от своей спортивной деятельности. А значит, при дополнительном исследовании возникает возможность продемонстрировать процесс трансформации занятий спортом с переходом на экономическую модель понимания спортивной карьеры не только в историческом контексте, но и в контексте построения индивидуальных спортивных карьер. Это сможет помочь ответить на вопрос — изначально ли спортсмен целенаправленно становится субъектом рыночных отношений в спортивной сфере или же эволюция происходит в процессе построения успешной спортивной карьеры с получением первых доходов, заключением контрактов и т.д. Также в качестве предложения для дальнейших исследований подчеркиваем необходимость проведения подобных исследований в разных странах, а также повторения текущего исследования на большей выборке.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

Дубова Т.Г. (2020). Спортивная идентичность как смысловая реальность [*Dubova T.G.* (2020) Athletic identity as semantic reality] //*Психологические проблемы смысла жизни и акме. Материалы XXV междунар. симпозиума* (Москва, 15-16 апреля 2020 г.). — М.: Психологический институт РАО. С. 91–94.

Гогунов Е.Н., Мартьянов Б.И. (2000). *Психология физического воспитания и спорта* [*Gogunov E.N., Martyanov B.I.* (2000). Psychology of physical upbringing and sport]. — М.: AKADEMIA.

Гречанникова Н.В. (2022). Роль физической культуры и спорта в формировании гражданской идентичности студентов вуза [*Grechannikova N.V.*(2022). The role of physical culture and sport in forming the civic identity of students] // *Доминанты психолого-педагогического мастерства в сфере физической культуры и спорта:* Сб. мат-в Всеросс. научно-практ. конф. с международным участием в рамках Десятилетия науки и технологий, Казань, 30 ноября 2022 г. — Казань: ФГБОУ ВО Поволжский ГУФКСиТ. С. 4–10.

Деркач А.А., Исаев А.А. (1984). *Педагогическое мастерство тренера.* [*Derkach A.A., Isaev A.A.* (1984). Pedagogical mastery of a coach]. — М.: Физкультура и спорт.

Ильин Е.П. (2008). *Психология спорта.* [*Ilin E.P.* (2008). Psychology of sport]. — СПб.: Питер.

Истягина-Елисеева, Е. А. (2016). Вехи спортивно-патриотического воспитания в СССР в 1930–1940-е гг. [*Istyagina-Eliseeva E.A.* (2016). Milestones of sport-patriotic upbringing in USSR in 1930–1940 years] // *Образовательная среда сегодня: стратегии развития.* №1 (5). С. 310–312.

Кушнирук А.В. (2020). Исследование успешности как компонента эффективности в индивидуальных видах спорта [*Kushniruk A.V.* (2020). The study of successfulness as a component of effectiveness in individual kinds of sport] // *Материалы Международного молодёжного научного форума «Ломоносов — 2020»* / Отв. ред. А.И. Андреев, А.В. Андриянов, Е.А. Антипов. — М.: МАКС Пресс.

Лебедева Н. М., Татарко А. Н. (2009). Функциональная роль гражданской идентичности в структуре социального капитала [*Lebedeva N.M., Tatarko A.N.* (2009). Functional role of civic identity in social capital structure] // *Идентичность и организация в меняющемся мире: сборник науч. ст..* — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ. С. 13–40.

Леонтьев Д.А. (2006). *Тест жизнестойкости* [*Leontiev D.A.* (2006). Hardiness test]. — М.: Смысл.

Мадди С. (2002). *Теории личности: сравнительный анализ* [*Maddy S.* (2002) Theories of personality: comparative analysis]. — СПб.: Издательство «Речь».

Максимова Е.Н. (2020). Физическая активность и психическое состояние человека [*Maksimova E.N.* (2020). Physical activity and psychical state of a human] // *Наука.* № 4. С. 73–76.

Пайгунова Ю. В., Гут А.В., Аппакова-Шогина Н.З. (2020). Национальные виды спорта как фактор развития гражданской идентичности: ценностно-нормативный подход [*Paygunova Yu.V., Gut A.V., Appakova-Shogina* (2020). National kinds of sports as a civic identity development factor: value-normative] // *Проблемы современного педагогического образования.* № 68-1. С. 340–343.

Рапай К. (2015). *Культурный код: Как мы жив`м, что покупаем и почему* [*Rapay, K.* (2015). The Culture Code: An Ingenious Way to Understand Why People Around the World Live and Buy As They Do]. — М.: Альпина Паблишер.

Скорук Е.А., Бабушкин Г.Д. (2014). Переносимость психической нагрузки и её влияние на результативность соревновательной деятельности спортсменов [*Skoruk E.A., Babushkin G.D.* (2014). Tolerance of mental stress and its impact on the performance of athletes' competitive activities] // *Омский научный вестник*. №3. С.171-174.

Сопов В.Ф. (2010). *Теория и методика психологической подготовки в современном спорте.* [*Sopov V.F.* (2010). Theory and methodology of psychological training in modern sports]. — М., 2010.

Стамбулова Н.Б. (1999). *Психология спортивной карьеры.* [*Stambulova N.B.* (1999). Psychology of sports career]. — СПб.: Изд. Центр карьеры.

Akerlof G.A., Kranton R.E. (2010). *How our identities shape our work, wages, and well-being.* — Princeton: Princeton University Press.

Anstiss P.A., Meijen C., Madigan D.J., Marcora S.M., (2018). Development and initial validation of the Endurance Sport Self-Efficacy Scale (ESSES) // *Psychology of Sport and Exercise*. Vol. 38. Pp. 176-183.

Ashforth B., Mael F. (1989). Social identity theory and the organization // *Academy of Management Review.* Vol. 14. Pp.20–39.

Bobek D., Zaff J., Li Y., Lerner R.M. (2009). Cognitive, emotional, and behavioral components of civic action: Towards an integrated measure of civic engagement // *Journal of Applied Developmental Psychology*. Vol. 30. Iss. 5. Pp. 615–627. DOI: 10.1016/j.appdev.2009.07.005.

Brewer B.W., Cornelius A.E., Stephan Y., et al. (2010). Self-protective changes in athletic identity following anterior cruciate ligament reconstruction // *Psychology of Sport and Exercise*. Vol. 11. Pp. 1–5.

Duda J.L. (1992). Motivation in sport setting. A goal perspectives approach // *Motivation in sport and exercise.* G.C. Roberts (Ed.). — Champaign, IL: Human Kinetics. 1992. Pp. 57–91.

Greenaway K.H., Cruwys T., Haslam S.A. et al. (2016). Social identities promote well-being because they satisfy global psychological needs // *European Journal of Social Psychology.* Vol. 46. Pp. 294–307;

Hon de O., Kuipers, H., van Bottenburg M. (2015). Prevalence of Doping Use in Elite Sports. A Review of Numbers and Methods // *Sports Medicine*. Vol. 45. Pp. 57–69.

Huddy L. (2001). From Social to Political Identity: A Critical Examination of Social Identity Theory // *Political Psychology*. Vol. 22. No. 1. Pp. 127–156.

Morente-Sánchez J., Zabala M. (2013). Doping in Sport: A Review of Elite Athletes' Attitudes, Beliefs, and Knowledge // *Sports Medicine*. Vol. 43. Pp. 395–411.

Кушнирук Анастасия Владимировна
kushniruk.anastasiya@gmail.com

Anastasiya Kushniruk
researcher, lecturer, lecturer of psychology department of social studies faculty in National Research University "Higher School of Economics" (Moscow)
kushniruk.anastasiya@gmail.com

CIVIC IDENTITY AND PROFESSIONAL EFFECTIVENESS OF SPORTSMEN

Annotation. In this article, there are the results of the study on relationship between civic identity and professional effectiveness in mostly physical kinds of sports. During the study 205 professional sportsmen with qualification, not lower than CMS filled in the questionnaire. The questionnaire included "Civic identity" by A.Tatarko and N.Lebedeva and also "Performance", "Overtraining and traumatization" invented by the article's author and "Hardiness" by S.Maddy in adaptation by D.Leontiev questionnaires. The study showed that there is no significant relationship between civic identity and effectiveness in sport. However, there is distinct and significant correlation between civic identity and traumatization and overtraining levels. The analysis of significant differences showed that civic identity is more distinct among women and young male athletes under 22. These results can indicate on importance of civic identity in the beginning of professional sport career when motivation of achievement and obtaining prestige is higher than ever and when the main possibilities and resources for building a career are mostly connected to the country. Also it can signalize on the right choice of patriotic education strategy among younger sportsmen.

Keywords: *civic identity, professional effectiveness, sport of higher achievements.*
JEL: Z10, Z13, Z20.

М.А. Фельдман
д.ист.н., профессор, Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Екатеринбург)

СОВЕТСКИЙ ОБОРОННЫЙ КОМПЛЕКС В 1928–1937 ГОДАХ: ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ СРЕЗ

Аннотация. В статье анализируется эволюция пространственного размещения предприятий оборонно-промышленного комплекса СССР в годы первой и второй пятилеток. Отмечается, что если первый и второй пятилетние планы на научной основе определили параметры изменения пространственного размещения промышленности, то планы развития оборонно-промышленного комплекса СССР носили, как правило, узкоотраслевой характер, зачастую оторванный от реальных возможностей экономики. Проблемы пространственного размещения предприятий оборонно-промышленного комплекса СССР в годы Первой и Второй пятилеток анализировались в рамках отдельных наркоматов, что сужало возможности для оптимального размещения военного производства в разных регионах страны и ограничивало кооперацию заводов и фабрик, связь оборонного и гражданского производства. На пути запланированного советским руководством сдвига промышленности на Восток отчётливо встал «человеческий фактор»: качество рабочих и инженерно-технических кадров. Расширение производственных мощностей и усложнение номенклатуры выпускаемой продукции требовало дополнительных компетенций от представителей директорского корпуса, руководителей трестов и главков, отсекая неспособных выполнить постоянно меняющиеся плановые задания. Тяжёлым ударом по администрации предприятий ОПК стали репрессии 1937 г.

Ключевые слова: *пятилетние планы, промышленность, ОПК СССР, пространственное размещение, мобилизационные планы, отрасли.*

JEL: B24, N44

УДК: 338(091)

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_154_164

© М.А. Фельдман, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Фельдман М.А.* Советский оборонный комплекс в 1928–1937 годах: пространственный срез // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 154–164. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_154_164.

FOR CITATION: *Feldman M.A.* The Problems of Spatial Placement of Enterprises of the Military-Industrial Complex of the USSR During the First and Second Five-Year Plans: the Range of Possibilities and Limits of Limitations // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 154–164. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_154_164.

Проблема изучения пространственного размещения промышленности СССР в годы предвоенных пятилеток опирается на обширную базу публикаций. В 1920-х гг. с именем В.А. Базарова была связана разработка методологии перспективного планирования. Основной его задачей должно было стать достижение оптимального развития отечественной экономики.

С начала 1930-х гг. наблюдается регрессия в изучении проблемы пространственного размещения промышленности: региональные исследования становятся редкостью и носят преимущественно публицистический характер, уступив место отраслевым очеркам и просто апологетике отдельных предприятий-гигантов или групп заводов. Целью же научных работ и программных документов второй половины 1920-х гг. был приоритет проблемы оптимального состояния экономики страны и регионов. На рубеже 1930–1940-х гг. необходимость мобилизации всех сил для укрепления оборонного потенциала подтолкнула к критическому осмыслению исследуемой проблемы, возрождению научных принципов исследований. Однако завеса секретности долгие десятилетия препятствовала изучению истории отечественного ОПК.

Только последние десятилетия принесли заметный сдвиг в изучении производственно-технических и финансовых аспектов становления оборонно-промышленного комплекса (ОПК) СССР (в прежней терминологии — военно-промышленного) [*Симонов,* 1996*; Самуэльсон,* 2001*; Кен,* 2002*; Быстрова,* 2006; *Соколов,* 2012]. Однако проблема пространственного размещения ОПК в этих трудах носила второстепенный характер. Относительно успешным можно считать создание трудов по истории отдельных отраслей ОПК [*Мухин,* 2006; *Мельников,* 2017]. Однако диапазон изучения трудно назвать широким. Предлагаемая статья делает попытку рассмотрения пространственного размещения ОПК в годы Первой и Второй пятилеток.

Первая пятилетка

Раздел третьего тома Пятилетнего плана «Плановые задачи и экономическая специализация районов» основные задачи промышленной модернизации относил к «старым» индустриальным регионам — Центрально-промышленному району (ЦПР), Ленинградской области, Донецко-Криворожскому району. Предполагалось, что годы первой пятилетки должны были стать лишь начальным этапом сближения индустриального развития регионов СССР, в частности, отнесённых к разряду «развивающихся территорий», — Кузнецко-Алтайскому району Сибирского края, Дальневосточному краю [*Пятилетний…,* 1930].

В этой связи излишне оптимистическим выглядел вывод раздела «Межрайонные отношения» о «сдвиге центров хозяйственной жизни к Востоку» и «превращении за пятилетие прежней восточной окраины в органически слитную часть западной половины» [*Пятилетний…,* 1930. С. 34]. При очевидном запланированном возрастании доли восточных районов в производстве и сбыте угля, металла, минеральных удобрений, хлеба и леса этого явно нельзя было сказать об отраслях, определяющих технический прогресс.

Тем не менее мы видим здесь редкий случай в мировом экономическом планировании — Первый пятилетний план определил параметры изменения пространственного размещения промышленности. Намечался сдвиг промышленности на Восток с нарастающим удельным весом валовой продукции и капиталовложений. Если на 1 октября 1928 г. в трёх «старых» индустриальных районах Союза — Ленинградском, Центрально-промышленном и УССР — было сосредоточено 65,3% всех основных фондов государственной промышленности, то к концу Первой пятилетки доля указанных фондов этих трёх районов должна была снизиться до 54,7%. Наиболее заметной переменой становился запланированный рост удельного веса Урала: с 4,3 до 10,4% [*Пятилетний…,* 1930. С. 36].

Если пространственное размещение промышленности гражданского предназначения широко освещалось в научных трудах и документах программного характера, то аналогичные сюжеты, касающиеся ОПК, как правило, были закрыты для публичного обсуждения. В этой связи, публикация в 2004–2020 гг. обширного массива документов — пятитомника «История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1900–1963» — открывает новые возможности для изучения истории ОПК СССР.

Конец 1920-х — начало 1930-х гг. стали временем появления часто меняющихся отраслевых программ пространственной организации промышленных предприятий. В наибольшей степени это относилось к отраслям ОПК. Постановление Политбюро ЦК ВКП (б) от 15 июля 1929 г. «О состоянии обороны СССР» фактически содержало вариант программного развёртывания ОПК, включая параметры численности и технического обеспечения вооружённых сил. Эти показатели определяли проектную мощность оборонно-промышленных предприятий, которой они должны были достичь к концу первой пятилетки, объёмы продукции чёрной и цветной металлургии, химии и машиностроения [*Симонов,* 1996. С. 68].

На наш взгляд, трудно согласиться с утверждением сектора обороны Госплана СССР от 11 марта 1932 г. о том, что в годы первой пятилетки отсутствовало планирование развития ОПК и «строили без всякой перспективы, на основе ежегодно меняющихся заявок Военного ведомства» [*Симонов,* 1996. С. 88]. Ведь никакой пятилетний план конца 1920-х гг. не мог предугадать масштаб и темп технического прогресса в сфере вооружений.

Более того, весьма расплывчатый характер задачи, выдвинутой постановлением Политбюро ЦК ВКП (б) от 15 июля 1929 г. — «быть сильнее потенциального противника по авиации, танкам и артиллерии» [*Симонов,* 1996, С. 68], — подталкивал к нереальным проектам создания в мирное время гигантской армии [*Кен,* 2002. С. 87, 88, 92]. Монография О.Н. Кена показывает: в период 1929–1932 гг. ежегодно проходило кардинальное изменение программ модернизации технического потенциала Красной армии [*Кен,* 2002. С. 202–203].

Рассмотрим только некоторые из них. В январе 1929 г. ВСНХ представил первый вариант развёртывания танковой промышленности СССР на пятилетку. Производство «танка сопровождения» закреплялось за ленинградским заводом «Большевик», выпуск лёгких танков — за Сталинградским заводом сельскохозяйственных тракторов, а манёвренных танков — за заводом им. Коминтерна (Харьков) [*История…,* 2008. С. 233–262].

Опытному заводу ЧТЗ, как и всем иным предприятиям НКТП (Наркомата тяжёлой промышленности), предстояло постоянно обновлять мобилизационные планы предприятия по производству военной продукции — в данном случае танков. Специальным группам инженеров было поручено следить за обновлением мобилизационных планов в соответствии с нуждами обороны, чтобы оборудование завода было достаточным для быстрой перестройки на производство военной продукции. Они должны были проверять укомплектованность мобилизационного резерва предприятия на складах важным для производства сырьём и ключевыми деталями, изучать опыт производства танков в Ленинграде [*Самуэльсон,* 2010. С. 128–129]. Вместе с тем длительные дискуссии о выборе оптимального типа танка для массового производства, но главное, нехватка высококвалифицированных кадров, не позволили приступить к выпуску танков на ЧТЗ [Там же. С. 130].

Ещё через год, в феврале 1931 г., к этому вопросу обратилось уже Политбюро ЦК ВКП(б). В секретном постановлении, как и в предшествующих документах, производство малых танков (Т-26) закреплялось за ленинградским заводом «Большевик» и Сталинградским тракторным заводом. Но впервые прозвучали конкретные ориентиры: изготовление 300 танков Т-26 ленинградским заводом «Большевик» в 1931 г. и подготовка этого предприятия для производства в военное время 1 500 танков данного типа. Задача же, стоящая перед Сталинградским тракторным заводом, выглядела так: подготовка к 1 апреля 1932 г. опытного цеха с производственной программой 100 танков в одну смену в год,

с дальнейшим увеличением производства до 12 тыс. танков (!) вместе с запасными частями в военное время. Производственной базой для производства средних танков был утвержден Харьковский паровозостроительный завод с кооперированием по корпусу, мотору и стальному фасонному литью со Сталинградским тракторным и Сталинградским моторным заводами. В 1932 г. планировалось производство 2 тыс. танков этого типа.

Что же касается ЧТЗ, ВСНХ поручалось только «проработать в двухмесячный срок вопрос о создании производства танков на уральском заводе». Постановление определяло пространственное размещение производственных мощностей по выпуску моторов для танков: а) для танкетки Т-27 — мотор «Форд АА» Нижегородского автомобильного завода; б) для малого танка Т-26 — мотор «Армстронг Сидлей» производства заводов «Большевик» и Сталинградского тракторного в количестве, соответствующем программе танкостроения на каждом заводе; в) для среднего танка — предлагалось максимально ускорить испытания и дать окончательный тип мотора через один-два месяца. Ввиду отсутствия производственной базы для мощных моторов среднего танка ВСНХ обязывался форсировать постройку моторного завода, чтобы его первая очередь обеспечила к весне 1932 г. выпуск моторов в количестве, соответствующем программе по средним танкам. Параллельно ВСНХ обязывался в течение 1931 г. создать образцы мощных дизельных моторов в 240–300 л. с. *История…,* 2008. С. 525–527].

Однако с начала 1930-х гг. наглядно проявилась разобщённость планов отраслевого и территориального развития. Хотя с 1931 г. началось формирование комплекса машиностроительных и металлургических предприятий, включённых в танкостроительный процесс, тем не менее, не удалось наладить отечественное производство подшипников и электрооборудования в объёмах, способных удовлетворить возрастающие потребности танковых заводов. Эти задачи решались уже в годы второй и третьей пятилеток [*Мельников,* 2017. С. 26, 28].

ВСНХ в конце 1920-х гг. ещё мог вносить самостоятельные предложения по рациональному размещению предприятий отрасли. Так, осенью 1928 г. представители ВСНХ с озабоченностью отмечали, что «наибольшее количество авиазаводов (10 из 13) расположено в Центральном промышленном районе и лишь 3 завода на периферии: №23 — в Ленинграде, №29 — в Запорожье и №31 — в Таганроге. Производственная возможность заводов, находящихся в Центральном промышленном районе, на 1 октября 1928 г. составляла 75% по моторам от общей производительности авиазаводов» [*История…,* 2008. С. 292–295]. В 1929 г. ситуация только обострилась: из 12 авиазаводов девять работали в Москве, а еще три — в Ленинграде, Таганроге, Рыбинске [*Мухин,* 2006. С. 36].

Аналогичное беспокойство звучало и в объяснительной записке Орудийно-арсенального объединения к годовому отчёту за 1931 г.: концентрация производства орудий всех видов на пяти заводах страны — в Перми (машиностроительный завод им. Молотова, бывший Мотовилихинский); Ленинграде (завод «Большевик»); Подмосковье (завод №8 им. Калинина); Сталинграде (завод «Баррикады»); Нижнем Новгороде (завод «Новое Сормово») — сужала возможности модернизации артиллерийского производства в СССР [*История…,* 2008. С. 640–654]. Интересы обороны устойчиво формировали запросы к развитию отрасли.

Недопустимость концентрации производства определённого вида продукции в одном регионе отчётливо видна в установке Госплана на понижение за годы первой пятилетки удельного веса Ленинграда по шинным изделиям: с 90 до 11% [*История…,* 2008. С. 298–314].

О максимальном напряжении финансовых, материальных и кадровых ресурсов при реализации отраслевых программ ВПК свидетельствует анализ содержания четырёхлетней программы военного судостроения, утверждённой Советом труда и обороны 4 февраля 1929 г. и рассчитанной до 1933 г. Значительная часть средств направлялась на строитель-

ство новых заводов в Мариуполе и Хабаровске. На долю семи действующих судостроительных предприятий (пять из них располагались в Ленинграде) возлагалось строительство ряда специальных цехов (сборочно-установочных, специальных механических, эллингов и т. п.). При этом импорт судового снабжения (роторы турбин, лопатки, цельнокованые коллекторы и пр.) не обеспечивался валютными ресурсами. Не предусматривалось и расширение транспортных средств заводов (железнодорожные краны, стапельные краны, портальные краны). Впоследствии их наличие было оценено как настолько недостаточное, «что выполнение программы военного судостроения может быть поставлено под угрозу» [*История…*, 2008. С. 588–591].

При этом у сектора обороны Госплана не было принципиальных замечаний к перспективной схеме размещения судостроительных заводов. Из девяти предприятий отрасли пять располагались в Ленинграде, а ещё два — в Николаеве и Севастополе; два строились в Мариуполе и в Хабаровске [*История…*, 2008. С. 592–595].

Речь шла не только о новом этапе промышленной революции, но и об иной степени комбинирования производства. Принципиально важным направлением Первого пятилетнего плана становилась задача превращения в комбинаты целых областей — Урала, Донбасса, Кузбасса, Днепровского региона, Подмосковного бассейна, Ленинграда.

Замыслы корректировала реальная жизнь: формирование на рубеже 1920–1930-х гг. командно-административной системы замыкало решение этой задачи рамками отрасли. Например, наибольшие надежды на развитие комбинированного производства связывались с химической отраслью, включавшей в свой производственный цикл обработку не только основного сырья, но и побочных продуктов и отходов. Однако перед областными органами управления не ставились задачи координации работы предприятий в регионах. В этом заключался серьёзный риск рассогласованности при создании межотраслевого комбинированного производства. Определённым «исключением из правил» выступал Ленинград, где сама территориальная близость предприятий привела к созданию механизмов связей и взаимодействия.

Основой плана индустриализации выступала программа электрификации, в соответствии с которой намечалось строительство 42 электростанций. Объём всех капитальных вложений, необходимых для решения этой задачи, измерялся примерно в 2,6 млрд руб. по отправному и в 3,1 млрд руб. по оптимальному варианту, не считая тех 800 млн — 1 млрд руб., которые вкладывались в фабрично-заводские станции. Это означало, что 25–30% всех запланированных капиталовложений в индустриализацию направлялись на электрификацию производства [*Пятилетний…*, 1930. С. 29].

Однако возможности государства были ограничены. Это сказалось, например, на планах строительства электростанций в Сибири: здесь планировалось сооружение двух сравнительно небольших станций (44 тыс. кВт) в Кузбассе, а в Средней Азии предполагался общий прирост мощности в 50 тыс. кВт от ряда сравнительно небольших станций, связанных, главным образом, с ирригационными проблемами края. В Закавказье, по расчётам отправного варианта, удваивалась мощность существующих электростанций — до 200 тыс. кВт. В данном разделе первого тома Пятилетнего плана обращало на себя внимание отсутствие сведений по планам электростанций на Дальнем Востоке [*Пятилетний…*, 1930. С. 29–32].

Таким образом, постоянное увеличение количественных показателей программ модернизации армии и, как следствие, перенапряжение финансовых, материальных и кадровых ресурсов при реализации отраслевых программ ОПК, нехватка квалифицированных кадров, недостаточность развития электроэнергетики в Восточных районах существенно ограничивали реализацию планов по развитию советского ОПК.

Анализ реализации задач Первого пятилетнего плана позволяет сделать вывод о высоких рисках запланированного существенного сокращения доли Центрального про-

мышленного района и Ленинграда в ОПК СССР. Во-первых, игнорировалась роль столиц в развитии энергетической и электротехнической отраслей. Во-вторых, в данном случае мы видим частный случай дефекта советской системы планирования: отсутствие реального учёта фактического размещения ОПК, львиная доля которого приходилась как раз на промышленные предприятия Москвы и Ленинграда. Не учитывался и фактор лоббирования интересов столичных предприятий в «высоких инстанциях».

Вторая пятилетка

Сдвиг в пользу реалистических подходов к формированию второго пятилетнего плана, произошедший в позиции высшего руководства страны в 1932–1933 гг. [*Дэвис, Хлевнюк,* 1994*; Фельдман,* 2021], не мог не отразиться на подготовке планов развития ОПК. Важнейшие государственные документы демонстрировали заинтересованность в сбалансированном росте, хозяйственной кооперации и улучшении качества продукции. Однако в 1933 г. это вызвало «замешательство в оборонном планировании»: в 1933 г. Госплан не располагал ни программами Наркомата обороны, ни даже планом заказов на 1933 г. [*Кен,* 2002. С. 240, 241]. В этих условиях Сектор обороны Госплана вынужден был прорабатывать перспективу развития военных производств во втором пятилетии в двух вариантах: исходя из постановлений Комиссии обороны 1931–1932 гг. и из принятого в Госплане лимита капиталовложений в военную промышленность. Ежегодные, постоянно менявшиеся заявки на конкретные виды вооружений не могли полноценно компенсировать отсутствие пятилетнего плана развития военных производств. По обоснованному мнению О.Н. Кена, пространственное размещение предприятий военной промышленности явно недостаточно рассматривалось военным ведомством и руководством Госплана [*Кен,* 2002. С. 241–245].

Во многом это было следствием утверждения вертикальной системы управления. Показателен пример авиастроения: предприятия отрасли сначала в 1932 г. разбили на тресты (моторный, самолетный, ремонтный подсобный), затем во всесоюзное объединение, а с 1934 г. — в Главное управление авиапромышленности (ГУАП), куда входили 31 предприятие и 15 исследовательских, учебных и производственных учреждений. К 1938 г. число предприятий подведомственных ГУАП достигло 86 [*Мухин,* 2006. С. 63, 65].

Отсутствие программы комплексного развития ОПК наиболее остро сказалось на состоянии танковой промышленности. В начале второй пятилетки советское руководство прилагало значительные усилия для организации сборочного и отчасти броневого производства. Но вопрос обеспечения танкостроительных заводов двигателями, подшипниками, электрооборудованием и прочими комплектующими приходилось в значительной степени решать за счёт импорта. Длительное время шёл выбор типов танков для «решения максимального количества задач» [*Мельников,* 2006. С. 31–32].

Только в июне 1935 г. постановлением Совета труда и обороны СССР танковая программа была скорректирована: производство танков Т-35 и БТ предписывалось Харьковскому паровозостроительному заводу. Выпуск остальных типов танков закреплялся за тремя ленинградскими заводами — № 174, № 185 и Кировским [*История…,* 2011. С. 396, 397].

Однако и это не избавило от проблем: вновь организованное производство не имело опыта крупносерийных технологий, низка была квалификация рабочих. Объёмы брака были огромны: например, в апреле 1934 г. они достигали по картеру двигателя 60%, по поршням двигателя — 55% [*История…,* 2011. С. 678, 680].

Резкое увеличение количественных показателей танковой программы (до 35 тыс. танков) потребовало срочных перемен в пространственном размещении предприятий отрасли, в частности сооружения дизельного цеха на ХТЗ и создания цехов броневого

производства на Сталинградском заводе «Красноармейская верфь» и Таганрогском металлургическом заводе [*Мельников,* 2006. С. 37].

Следует подчеркнуть, что производство танков было организовано на базе ассимиляции и кооперирования с заводами как военной, так и гражданской промышленности. В 1931–1934 гг. был создан ряд баз по производству современных танков. Это северная база — Ленинград (танки Т-26 и Т-28) с основными заводами (им. Ворошилова, «Красный путиловец», «Красный Октябрь», Ижора и др.); центральная — Москва, Горький, Выкса (танкетки Т-37 и бронемашины) с основными заводами (№37, Горьковский автомобильный, Выксунские металлургический и дробильноразмолочных машин, Кулебакский, Подольский крекинговый и др.); южная — Харьков, Сталинград (танки БТ, Т-35, Т-26) с основными заводами (ХПЗ, ХТЗ, СТЗ, Мариупольский и др.) [*История…,* 2011. С. 194, 197]. Однако мощности указанных баз не могли выполнить все заявки Наркомата обороны.

Справка Сектора обороны Госплана СССР «О развитии базы мотомеханизации» от 11 января 1934 г. определяла размеры производства танков на заводах СССР в условиях военного времени (*по военному варианту 1934* г.): на предприятиях Ленинграда: Т-26 — 5 тыс. штук, Т-28 — 200 штук; Москвы: Т-37 — 5 тыс. штук; Горького: Т-37 — 8 тыс. штук; Выксы: бронемашины — 2 тыс. штук; Харькова: БТ — 4 тыс. штук, Т-35 — 100 штук; Сталинграда: Т-26 — 6500 штук. Всего же военный вариант производства 1934 г. предполагал выпуск 30 800 танков и бронемашин (!). Вместе с тем Сектор обороны Госплана указывал на весьма ограниченные возможности заводов гражданской промышленности, где, например, в 1933 г. было выпущено: «“Красным путиловцем” — 41 танк Т-28; Горьковским автозаводом — 228 танкеток Т-27; рядом других заводов Ленинграда, Москвы, Коломны — 121 бронемашина» [*История…,* 2011. С. 194, 197].

Показательна судьба решения правительства СССР в декабре 1934 г. о подготовке Челябинского тракторного завода к производству танков в случае войны. Администрация завода обязывалась организовать изучение чертежей производившегося в Ленинграде танка Т-29. Заводу рекомендовалось приступить к стандартизации изготовления узлов и деталей к тракторам и танкам на однотипных станках и по одним чертежам. Однако задача параллельного производства тракторов и серийного выпуска танков оказалась невыполнимой для тракторостроителей вплоть до осени 1941 г. Острейшей проблемой оставалась нехватка инженерно-технических кадров [*Самуэльсон,* 2010. С. 135–140]. Следует отметить, что по количеству боевых машин, фактически состоявших на вооружении в 1933 г., Красная армия стояла на первом месте в мире: на 1 мая 1933 г. она имела 5 600 танков, из них вполне современных — около 4 800, тогда как шесть главнейших капиталистических держав суммарно имели не более 3–4 тыс. современных танков [*История…,* 2011. С. 135–140].

Ставка на количественные показатели усиливала диспропорции отраслевого и территориального развития танкостроения. Если проблема пространственного размещения предприятий, связанных с производством танков и бронемашин, была отражена в планах развития отрасли, то этого нельзя сказать о проблеме обеспечения многотысячного выпуска танков двигателями, подшипниками, электрооборудованием, качественными моторами — несбалансированность в данном случае фактически только усиливалась.

Подобные проблемы были характерны для всех отраслей ОПК. Так, 11 июля 1933 г. Совет труда и обороны принял постановление «О программе военно-морского судостроения на 1933–1938 гг.». Оно обязывало НКТП использовать все имеющиеся судостроительные заводы, срочно завершить строительство Амурской судоверфи и начать строительство новых судоверфей в Архангельске, Николаеве и Сороке. На выполнение программы военно-морского судостроения переводились крупные машиностроительные заводы: Невский, Коломенский, Днепропетровский, «Красное Сормово». Изготовление энергетических установок было поручено Харьковскому турбинному заводу. Однако гигантская программа

военно-морского судостроения потребовала столь огромных денежных расходов и объёмов металла, что её не удалось выполнить даже к 1941 г. [*Симонов,* 1996. С. 102].

Затруднительность принятия пятилетних программ модернизации ОПК, связанная с несбалансированным развитием подотраслей военного сектора промышленности, подталкивала к принятию краткосрочных программ модернизации отдельных групп заводов.

Близкой по формату и содержанию стала программа развития авиапромышленности. Постановление СТО СССР № ОК111с «О специализации авиазаводов по производству новых типов самолётов» от 11 мая 1936 г. было направлено на оптимизацию территориального размещения заводов авиапромышленности. В документе говорилось, что для «обеспечения массового выпуска самолётов серийными авиационными заводами и для установления более устойчивой технологии по производству самолётов» заводы специализировались по типам: для производства истребителей — заводы №21 (Горький), №135 — (Харьков); для производства разведчиков, штурмовиков и двухместных истребителей — заводы №1 (Москва), №81 (Подмосковье); для производства двухмоторных бомбардировщиков и двухмоторных разведчиков специализировать заводы №22 (как основной) (Москва), №18 (Воронеж), №126 (Комсомольск), №84 (Подмосковье), №39 (Москва), №125 (Иркутск); для производства тяжёлых четырехмоторных бомбардировщиков специализировать заводы №124 (как основной) (Казань), №22 (как дублер) (Москва). Постановление закрепляло за конкретными заводами производство конкретных видов самолётов [*История…,* 2011. С. 522], но это не подкреплялось расчётами энергетических ресурсов и наличия квалифицированных кадров.

Подобные риски содержались и в Докладной записке наркома тяжёлой промышленности СССР Г.К. Орджоникидзе в ЦК ВКП(б) о переоснащении снарядных заводов от 21 августа 1936 г. Документ детально регламентировал территориальное размещение снарядных заводов Главного управления боеприпасов, намечая следующие базы и виды: снаряды 20-мм — Ново-Тульская база на 80 млн снарядов для запада и Новосибирская база на Сибметзаводе на 50 млн снарядов для востока. По калибру 45 мм назначались следующие центры: южная база — бронебойные снаряды — завод №65 в Таганроге; центральная база — Ярославский завод и Новая Тула; восточная база — Сибметзавод в Новосибирске. Снаряды 76-мм закреплялись за заводом №73 в Сталино.

Изготовление шрапнели для зенитной артиллерии предполагалось сосредоточить на Урале — Невьянский завод №68 и на Украине — завод в Днепропетровске №79. Производство этого типа снаряда было запланировано поблизости от баз качественного металла: завод №73 в Сталино обеспечивался получением качественной стали от «Запорожстали», а завод №63 в Нижнем Тагиле — получением качественной стали от заводов Златоуста и Кабаковска. 122-мм гаубичные и пушечные снаряды закреплялись за следующими предприятиями: на юге — заводы №65 в Таганроге и №73 в Сталино; на востоке — Новосибирский Сибметзавод; на Урале — завод № 76 в Кабаковске; в центре — строящийся завод №61 в Липецке. Наиболее тяжёлые снаряды калибров 152 мм (гаубичные и пушечные) предполагалось разместить на заводе №73 в Сталино и на заводе №79 в Днепропетровске. На Востоке производство этого типа снарядов планировалось на заводе №63 в Тагиле, заводе №72 в Верхней Туре, специально строящемся заводе №78 в Челябинске (Станкострой) [*История…,* 2011. С. 531–536]. Как видно, принцип пространственного размещения соблюдался для всех регионов.

Тем не менее реализация мобилизационных программ наталкивалась на препятствия субъективного и объективного характера. Откликаясь на просьбы представителей военного ведомства, Политбюро ЦК ВКП(б) неоднократно принимало решения о расширении производственных мощностей заводов-гигантов, рассматривая их как потенциальные участки для выпуска продукции, необходимой для нужд армии.

На пути запланированного советским руководством сдвига промышленности на Восток отчётливо встал «человеческий фактор». Расширение производственных мощно-

стей и усложнение номенклатуры выпускаемой продукции требовало дополнительных компетенций от представителей директорского корпуса, руководителей трестов и главков, отсекая неспособных выполнить постоянно меняющиеся плановые задания. Тяжёлым ударом по администрации предприятий ОПК стали репрессии 1937 г.

Точные подсчеты потерь в директорском корпусе предприятий промышленности ещё впереди. Но известно о гибели практически всей элиты работников Тяжелой промышленности СССР — Совета при Наркоме НКТП [*Фельдман,* 2022, С. 189].

Ещё более тяжёлые потери понесли ведущие предприятия индустрии. Так на Мотовилихинском артиллерийском заводе в 1937 г. были арестованы директор и 260 специалистов; на Уралмаше — директор и 300 специалистов, в том числе, главный инженер, главный металлург, начальники цехов и лабораторий[1].

Итоги пространственного размещения предприятий оборонно-промышленного комплекса СССР в годы Первой и Второй пятилеток

За это время доля Восточных районов СССР (включая Закавказье) в общесоюзном промышленном производства выросла с 17 [*Пятилетний…,* 1930. С. 563*; Итоги…,* 1939. С. 37] до 21,7%[2]. Если в 1927/1928 г. в общесоюзном промышленном производстве доля Урала составляла 5%, Сибири — 0,9, Дальнего Востока — 0,5, республик Средней Азии и Казахстана — 2,41, республик Закавказья — 5,4, Поволжья — 2,8 %, то в 1937 г. на Урал приходилось 6,2% общесоюзного промышленного производства; на Дальний Восток — 1,1; Сибирь — 4,2; Закавказье — 3,8; Среднюю Азию и Казахстан — 3,5; Поволжье — 2,9%[3].

Исследователи отмечают три характерных момента. Во-первых, сдвиг промышленности на Восток оказался существенно ниже плановых показателей. Во-вторых, доля военного производства восточных районов СССР была ниже их доли в общепромышленном производстве. Если суммировать итоги развития всего ОПК, то очевиден вывод: сдвиг предприятий ОПК на Восток носил масштабный, но явно незавершённый характер. Доля восточных районов в производстве военной продукции даже в июне 1941 г. составляла 18,5% [*Симонов,* 1996. С. 98] , т. е. была ниже удельного веса в общесоюзном промышленном производстве (22%)[4].

В-третьих, в столицах сохранялись основные предприятия отраслей, определявших технический прогресс, — судостроение, авиационная и танковая промышленность. Во многом это объяснялось концентрацией в Московской и Ленинградской областях до половины предприятий союзной военной промышленности, обладавших передовыми технологиями [*Симонов,* 1996. С. 98].

При росте общей численности производственных предприятий советского ОПК в 1928–1937 гг. с 45 до с 218 [*Симонов,* 1996. С. 73, 157–159, 162, 165, 167] серьёзным препятствием для укрепления обороноспособности страны, в том числе оптимального пространственного размещения предприятий ОПК, в годы первой и второй пятилеток стали изъяны самой управленческой системы. Прежде всего это её сверхцентрализация, глубина различий в уровне индустриализации старых и новых промышленных регионов, концентрация наиболее передовых заводов и конструкторских бюро в столицах.

---

[1] Архив ФСБ Свердловской области. Ф. 1. Оп. 1. Д. 55. Л. 3–4; л.17.

[2] При подсчётах использовались также материалы РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 811. Л. 10–11, 132.

[3] Подсчитано по: РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 811. Л. 10–11, 132.

[4] Подсчитано по: РГАЭ. Ф. 1562. Оп. 329. Д. 813. Л. 2, 132, 137.

Советское руководство могло определять направления развития отраслей ОПК, но ход его реализации зависел от объективных факторов, неподвластных И.В. Сталину и его соратникам. Недооценка человеческого фактора — в частности, важности постоянного и последовательного повышения квалификации и образовательного уровня работников, обеспечения приемлемого уровня жизни — оборачивалась срывом постановлений, принимаемых на самом высшем уровне.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Быстрова И. В. (2006). *Советский военно-промышленный комплекс: проблемы становления и развития (1930–1980-е годы).* [*Bystrova I. V.* (2006). The Soviet military-industrial complex: problems of formation and development (1930–1980s)]. — М.: Ин-т российской истории РАН.

Дэвис Р., Хлевнюк О. В. (1994). Вторая пятилетка: механизм смены экономического курса [*Davis R., Khlevnyuk O.V.* (1994). The Second fiveyear plan: the mechanism of changing the economic course] // *Отечественная история.* № 3. С. 92–108.

История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1900–1963: Документы и материалы. *Т. 3. Становление оборонно-промышленного комплекса СССР (1927–1937). Ч. 1* (1927–1932). (2008). [The history of the creation and development of the military-industrial complex of Russia and the USSR. 1900–1963: Doc. and materials. Vol. 3. The formation of the military-industrial complex of the USSR (1927–1937). Part 1 (1927–1932)]. — М.: Терра.

История создания и развития оборонно-промышленного комплекса России и СССР. 1900–1963: Документы и материалы. *Т. 3. Становление оборонно-промышленного комплекса СССР (1927–1937). Ч. 2 (1933–1937).* (2011). [The history of the creation and development of the military-industrial complex of Russia and the USSR. 1900–1963: Doc. and materials. Vol. 3. The formation of the military-industrial complex of the USSR (1927–1937). Part 2 (1933–1937]. — М.: Терра.

Итоги выполнения Второго пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. (1939). [Results of the implementation of the Second five-year plan for the development of the national economy of the USSR]. — М.: Госпланиздат.

Кен О. Н. (2002). *Мобилизационное планирование и политические решения (конец 1920-х — середина 1930-х годов).* [*Кеп. О. N.* (2002). Mobilization planning and political decisions (late 1920s — mid–1930s)]. — СПб.: Изд-во Европейского ун-та.

Мельников Н. Н. (2017). *Модернизация танковой промышленности СССР в условиях Великой Отечественной войны* [*Melnikov N. N.* (2017). Modernization of the USSR tank industry in the conditions of the Great Patriotic War]. — Екатеринбург: Сократ.

Мухин М. Ю. (2006). *Авиапромышленность СССР в 1921–1941 годах.* [*Mukhin M. Yu.* (2006). The aviation industry of the USSR in 1921–1941]. — М.: Институт российской истории РАН, Наука.

Пятилетний план народнохозяйственного строительства СССР. Т. 3. *Районный разрез плана.* (1930). [The five-year plan of national economic construction of the USSR. Vol. 3. The district section of the plan]. — М.: Изд-во Плановое хозяйство.

Самуэльсон Л. (2001). *Красный колосс: Становление военно-промышленного комплекса СССР. 1921–1941.* [*Samuelson L.* (2001). Krasny Koloss: The formation of the military-industrial complex of the USSR. 1921–1941]. — М.: АИРО-XX.

Самуэльсон Л. (2010). *Танкоград: секреты русского тыла, 1917–1953 гг.* [*Samuelson L.* (2010). Tankograd: secrets of the Russian rear. 1917–1953]. — М.: РОССПЭН.

Симонов Н.С. (1996). *Военно-промышленный комплекс СССР в 1920–1950-е гг.: темпы экономического роста, структура, организация производства и управление.* [*Simonov N.S.* (1996). The military-industrial complex of the USSR in the 1920–1950s: economic growth rates, structure, organization of production and management]. — М.: РОССПЭН.

Соколов А.К. (2012). *От военпрома к ВПК: советская военная промышленность. 1917 — июнь 1941 гг.* [*Sokolov A.K.* (2012). From the military industry to the military industrial complex: the Soviet military industry. 1917 — June 1941]. — М.: Новый хронограф.

Фельдман М.А. (2021). Осмысление партийно-хозяйственной элитой СССР итогов Первой пятилетки: путь к прозрению не бывает лёгким [*Feldman M.A.* (2021). Comprehension by the party and economic elite of the USSR of the results of the First Five-year plan: the path to enlightenment is never easy] // *Гуманитарные науки Сибири.* Т. 28. № 3. С. 76–84.

Фельдман М.А. (2022). Второй Пленум Совета при народном комиссаре тяжелой промышленности СССР. Ретроспектива (25–29 июня 1936) [*Feldman M.A.* (2022).The Second Plenum of the Council under the People's Commissar of Heavy Industry of the USSR. Retrospective (June 25–29, 1936)] // *Вопросы теоретической экономики.* № 4. С. 177–192.

Фельдман Михаил Аркадьевич
feldman-mih@yandex.ru
Mikhail Feldman
Doctor of Historical Sciences, Professor of the Ural Institute of Institute of management — branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Ekaterinburg)
feldman-mih@yandex.ru

SOVIET DEFENSE COMPLEX IN 1928–1937: SPATIAL CUT

Abstract. The article analyzes the evolution of the spatial location of enterprises of the military-industrial complex of the USSR during the First and Second five years. It is noted that if the First and Second Five-year plans on a scientific basis determined the parameters of changing the spatial location of industry, then the plans for the development of the military-industrial complex of the USSR were, as a rule, narrowly sectoral in nature, often divorced from the real possibilities of the economy. The problems of spatial placement of enterprises of the USSR military-industrial complex during the First and Second Five-year plans were analyzed within the framework of individual People's commissariats, which narrowed the possibilities for optimal placement of military production and limited the cooperation of factories, defense and civilian production. The «human factor»: the quality of workers and engineering — staff clearly stood in the way of the planned shift of industry to the East by the Soviet leadership. Expansion of production capacities and complexity of the product range.

Keywords: *Five-year plans, industry, defense industry, USSR, spatial placement, mobilization plans, industries.*
JEL: B24, N44.

ОБЗОРЫ И РЕЦЕНЗИИ

Н.М. Плискевич
старший научный сотрудник, Институт экономики РАН (Москва)

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ ПРОФЕССИОНАЛОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (размышления над новой книгой Н.Е. Тихоновой и её коллег)

Аннотация. Вышедшая в 2023 г. книга Н.Е. Тихоновой и её коллег «Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы» продолжает цикл их многолетних исследований различных аспектов состояния и развития российского социума. Профессионалы как предмет анализа данной работы представляют большой интерес не только для социологов, но особенно для экономистов. От качества именно профессионалов в решающей мере зависят перспективы реализации тех возможностей, которые открываются перед Россией на новом этапе научно-технического развития. В статье анализируется содержание книги, отмечаются применяемые авторами методологические новации, уточняются формулировки таких понятий, как «профессионал», «человеческий капитал», «человеческий потенциал» и др. Особое внимание уделено качественным характеристикам человеческого капитала профессионалов, проблемам их социальной и экономической успешности. Рассматривается роль территориальных особенностей страны в процессах и формирования человеческого капитала, и его монетизации как мотивов миграционной активности профессионалов. Отмечаются препятствия в развитии профессионалов, которые ставит перед ними несовершенство существующей в России институциональной структуры.

Ключевые слова: *профессионал, человеческий капитал, человеческий потенциал, социальная успешность, экономическая успешность, институциональная структура России.*

JEL: A13, I25, J01, Z13

УДК: 316.3, 316.4, 331

DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_165_179

© Н.М. Плискевич, 2024

© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2024

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Плискевич Н.М.* Человеческий капитал профессионалов в современной России (размышления над новой книгой Н.Е. Тихоновой и её коллег) // Вопросы теоретической экономики. 2024. №1. С. 165–179. DOI: 10.52342/2587- 7666VTE_2024_1_165_179.

FOR CITATION: *: Pliskevich N.M.* Human Capital of Professionals in Modern Russia (Reflections on the New Book by N.E. Tikhonova and Her Colleagues) // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2024. No. 1. Pp. 165–179. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2024_1_165_179.

В современном быстро развивающемся мире, вступившем в качественно новый этап научно-технического развития, принципиально важны качества человека, оказавшегося в новой для него ситуации, которая несёт для него не только новые блага и возможности, но и новые, неведомые ранее опасности и риски. Неслучайно философами был выведен закон техно-гуманитарного баланса, требующего соответствия трёх компонентов — технологического развития, качества культурно-психологической регуляции и устойчивости общества. Последняя сохраняется при соответствии друг другу первых двух компонентов данного триединства. При их рассогласовании, обычно происходящем в ситуации, когда уровень человеческого потенциала значительных масс людей оказывается недостаточен

для обеспечения культурно-психологической регуляции в новой технологической среде, эта устойчивость нарушается (например: [*Назаретян*, 2017]). По сути, о важности такой согласованности говорит и выработанный в рамках институциональной теории принцип соответствия трёх компонентов жизни общества — технологии, институтов и культуры [*Балацкий*, 2021]. Причём, как было проверено с помощью эконометрических расчётов на базе данных из 154 стран 2012–2019 гг., для тех стран, где этот баланс соблюдался, характерен высокий уровень жизни населения, и наоборот, его несоблюдение прослеживается в странах с уровнем жизни ниже среднего и низким [*Balatsky, Yurevich*, 2023].

Всё это говорит о важности исследований качественного состояния человеческого потенциала и в мире в целом, и в отдельных его странах. Для нас, разумеется, особый интерес представляют исследования того, каков человек современного российского социума, каковы его особенности, насколько он соответствует требованиям, предъявляемым ему современным миром. Среди обширной литературы, посвящённой самым разным аспектам развития и человеческого потенциала, и человеческого капитала современной России, особо хотелось бы выделить работы, выполненные группой исследователей под руководством Н.Е. Тихоновой. Представляется, что сегодня об этой группе можно говорить как об особой школе в исследованиях стратификации российского социума, выявления специфики этой стратификации и причин, её породивших, особенностях как материальных, так и нематериальных аспектов неравенства различных социальных групп. При этом важно, что в ходе исследований Н.Е. Тихонова и её коллеги углубляют методологические подходы к анализу, вводя в исследовательский арсенал новые инструменты, индексы. Это позволяет им дать более полную картину исследуемого объекта именно с качественной стороны, что особенно важно в современном меняющемся мире. Всё это отличает и многочисленные статьи членов данного коллектива, и монографии последних лет (нельзя не отметить такие работы, как [*Модель*…, 2018; *Общество*…, 2022]).

Важный шаг в своих исследованиях Н.Е.Тихонова и её коллеги сделали в недавно вышедшей монографии «Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы» [*Человеческий*…, 2023]. В качестве объекта этого исследования были выделены профессионалы как особая социальная группа. И здесь перед авторами возникла проблема, связанная с расплывчатостью характеристики понятия «профессионал» в научной литературе. Ведь важно было выделить группу, с одной стороны, обладающую высоким образовательным потенциалом, а значит, способную решать сложные задачи в меняющемся технологическом и социальном мире, но с другой — не обременённой при этом организационными проблемами, бесспорно важными, но относящимися скорее к деятельности руководителей или предпринимателей. К тому же категорию «профессионал» можно рассматривать и как особый социальный статус. Причём этому социальному статусу, скорее всего, окажется соответствующей значительная часть будущих читателей книги, да и сами её авторы — широко известные в своей среде высококвалифицированные профессионалы. Кроме того, была выявлена и группа «полупрофессионалов» как специалистов среднего уровня квалификации, занимающихся нефизическим, но достаточно рутинным трудом.

В ходе анализа используемых авторами данных была проведена «не просто техническая, но и довольно серьёзная перекодировка базовых оснований исходного классификатора ISCO-08, используемого в РМЭЗ и служащая основой ОМЗ» (С. 59)[1], что позволило отделить группу профессионалов от других групп[2]. В результате к профессионалам в данном исследовании была отнесена группа, включающая в себя «всех работающих (вне

[1] Здесь и далее ссылки на страницы книги приведены в круглых скобках.

[2] Важно, что проверенные авторами на данных 2012–2021 гг. результаты перекодировки, предполагающей перемещение отдельных категорий между статусами руководителей, профессионалов, полупрофессионалов, служащих, работников сфер торговли и обслуживания, оказались устойчивыми. Это свидетельствует о качественности проведённой работы.

зависимости от отрасли трудовой деятельности) на предполагающих наличие высшего образования позициях, однако только на таких позициях, где выполнение управленческих функций не является основной деятельностью» (С. 60). Именно они стали объектом исследования в книге, а «человеческий потенциал её представителей и связанные с ним различные аспекты их жизни и деятельности — его предметом» (С. 60).

Помимо понятия «профессионал» исследование требовало и уточнения понятий «человеческий капитал» (ЧК) и «человеческий потенциал» (ЧП). Последнее, как известно, появилось после того, как в экономическую науку вошло понятие ЧК. О ЧП стали говорить социологи и экономисты, акцентирующие внимание прежде всего на нематериальных аспектах деятельности человека, богатстве его духовной личности, широте общегуманитарных познаний, которые он не предполагал «монетизировать». Однако с приходом нового этапа научно-технического развития всё большее число ранее немонетизируемых способностей и личностных качеств человека стало входить в круг экономического анализа. ЧК всё более вторгается в сферу ЧП, занимая не только такие его ниши, как, например, способность к образному мышлению или креативность, без которых не представляется сегодня возможность прорывов в сфере новых технологий, или просто межличностное доверие, отсутствие или слабость которого прямо влияют на успешность бизнеса. Произошло расширение сферы явлений, включаемых в понятие ЧК, и, как отмечает Р.И. Капелюшников, ныне определение ЧК, согласно ОЭСР, охватывает как рыночные, так и нерыночные аспекты процесса инвестирования в людей. Это — «знания, навыки, умения и способности, воплощённые в людях, которые позволяют создавать личное, социальное и экономическое благосостояние». ЧК — «понятие, которое полностью подпадает под определение капитала, выработанное экономической наукой. Инвестиции в него, подобно другим инвестициям, предполагают, что человек жертвует чем-то меньшим сегодня, ради получения чего-то большего завтра». Поэтому о накопленных человеком знаниях и компетенциях можно говорить как о капитале, так как он «является источником его будущих доходов, или будущих удовольствий, или того и другого вместе» [*Капелюшников*, 2012, С. 6–7].

Представляется, что полемика между наиболее последовательными сторонниками концепции ЧП и сторонниками концепции ЧК вряд ли продуктивна, особенно в современных условиях, когда, казалось бы весьма далёкие от сугубо экономической деятельности знания и умения, вдруг оказываются и монетизируются, иногда даже неожиданно для своих носителей. Напомню и то, что Г. Беккер в 1976 г. в переработанном введении к книге «Экономический подход к человеческому поведению» в связи с идущей полемикой о правомерности включения в экономический анализ всего разнообразия интересов человека, сфер его изучения и деятельности, отмечал, что в отличие от других общественных наук экономическую науку характеризует не предмет анализа, а подход к нему. Исследование человеческого поведения для экономиста важно прежде всего с точки зрения того, как этот человек использует «единственный (и невозобновимый) редкий ресурс, имеющийся в его распоряжении — время» [*Беккер*, 1993. С. 28]. Поэтому для него важны не абстрактные рассуждения о том, почему тот или иной человек или фирма использовали своё время нерационально. Для него важно «существование издержек, денежных или психологических, возникающих при попытках воспользоваться… благоприятными возможностями — издержки, которые сводят на нет предполагаемые выгоды и которые не так то легко “увидеть” сторонним наблюдателям» [Там же. С. 29].

Г. Беккер подчёркивает, что учёт многообразных неэкономических переменных столь же необходим для объяснения человеческого поведения, как и использование достижений социологии, истории, антропологии, политологии, правоведения и других дисциплин» [*Беккер*, 1993. С. 37]. Но при этом Беккер пишет: «…экономический подход предполагает плодотворную унификационную схему для понимания всего экономического поведения, хотя, конечно, и признаю, что многие его формы не получили пока объяснения и что учёт

неэкономических переменных, а также использование приёмов анализа и достижений других дисциплин способствует лучшему пониманию человеческого поведения» [Там же. С. 37–38][3].

Думается, что подобные рассуждения утвердили авторов книги в том, что в её заглавии должно быть всё же понятие ЧК, тем более, что предметом её анализа являются профессионалы как наиболее важная часть человеческого ресурса в быстро изменяющемся современном научном и технологическом мире. Очевидно, что именно от качественных характеристик профессионалов той или иной страны зависит то, какое место в системе глобального развития и международного разделения труда она сможет занять в самой ближайшей перспективе, что ждёт страну — прорыв в лидеры научно-технического развития или стагнация, ограничивающая не только экономический рост, но и уровень жизни её граждан, или даже деградация, откат от ранее завоёванных позиций в международной «табели о рангах».

При этом авторы монографии отнюдь не отвергают термин «ЧП», полагая, что в целом ряде случаев их анализа как раз этот термин оказывается более точным и уместным. Причём даётся чёткая мотивировка того, в каких случаях и по каким причинам используется тот или иной термин: «Это связано не только с проблематичностью в ряде случаев строгого доказательства капитализации изучаемых человеческих качеств, но и с сознательной установкой авторов книги на выход за рамки чисто экономического подхода. Ведь преимущества профессионалов как нового класса должны проявляться не только в относительно высоких доходах, но и в других аспектах, делающих их жизнь насыщеннее и богаче» (С. 25)[4].

Кроме того, авторы обращают внимание на бытующее смешение понятий «капитал» и «ресурс». Они особо оговаривают различение в своей работе «“ресурсов”, которыми обладает индивид, “активов”, в которые превращаются ресурсы, востребованные на рынке, и “капитала”, в который превращаются эти активы, когда начинают приносить “ренты”, превосходящие затраты на формирование соответствующих ресурсов» (С. 17). При этом авторы оговариваются, что из-за сложившейся терминологической традиции нередко приходится использовать термин «капитал» как синоним «ресурса», способного в определённых условиях приносить такие ренты. Думается, эту оговорку важно учитывать при чтении книги, так как с рентой всё же обычно связываются доходы, не обусловленные (или не в полной мере обусловленные) именно капиталом. О ренте на ЧК и даже на ЧП можно рассуждать при наличии существенных расхождений в доходах от него, обусловленных факторами, не зависящими от инвестиций в знания, умения, навыки, общую культуру индивида. К таковым можно отнести, например, доходы, вытекающие из принадлежности к тем или иным социальным сетям, способствующим получению должности с более высокой оплатой

---

[3] Уместно сравнить эти взгляды лауреата Нобелевской премии с подходом к реалиям современной жизни Л.П. и Р.Н. Евстигнеевых, предлагавших перейти от линейной формы экономического анализа к нелинейной, называя её экономической синергетикой. В её рамках экономика рассматривается как целостность, вбирающая в себя всю совокупность процессов, окружающих рыночные отношения и пронизывающих их. Они размышляли о «системной конкретности единства способа производства и способа жизни» [*Евстигнеева, Евстигнеев*, 2016. С. 114]. Такой подход сделал естественным для них помещение социальных и культурных факторов общественного развития внутрь экономического анализа, сделать его предметом даже ментальность, «что позволило по-новому оценить субъектность этих отношений, возводя уровень их текущего бытования к высокому уровню Бытия» [*Плискевич*, 2016. С. 187]. Правда, боюсь, что представители других дисциплин могут счесть такой подход разновидностью «экономического империализма».

[4] Некоторое уточнение в теоретические соображения по поводу используемых дефиниций приводит и автор заключения к книге, связывая понятие ЧК (правда, в его классической трактовке) с институтами «(поздне)капиталистического» общества, которые затем расширились до понятия ЧП, в котором многогранность работника рассматривалась не только как экономический ресурс, но и как самоценная личность. «Соответственно, на место “ЧК” прходит уже не “ЧП”, но и “человеческое развитие”» (С. 441).

или с доступом к высокодоходным клиентам, готовым оплачивать продукцию или услуги по ценам, существенно выше рыночных. К рентным доходам можно отнести и разницу в оплате труда как по территориальному, так и по отраслевому принципу. Однако всё же вряд ли уместно рассуждать о ЧК как о «системе рентообразующих активов, отражающих разные грани личности человека, эффективность формирования которых приходится на самые ранние этапы развития индивида» [*Аникин*, 2017. С. 136][5].

Все эти терминологические уточнения важны для читателей книги, ибо она даёт объёмную картину современного развития нашей страны, равно как и перспектив развития ЧК столь важной для успеха этого развития социальной группы, как профессионалы. Авторы книги сформулировали свою задачу как акцентирование «противоречия между авангардной ролью профессионалов в контексте глобального постиндустриального сдвига и относительно низким вниманием к этой социальной группе со стороны современных российских социологов» (С. 37). Более того, это противоречие не только чисто исследовательского плана. Оно вытекает из противоречивости, с одной стороны, стремления современной России к «военно-политическому и культурно-идеологическому лидерству», а с другой — её отставанием «в ряде социально-экономических характеристик и институтов» (С. 7). Это отражается и на том месте, которое российское общество занимает на «шкале» глобального развития. Если переход к постиндустриальному обществу связан с ростом в работающем населении доли профессионалов и руководителей, то в России, наоборот, «просматривается (хотя и не очень выражено) тенденция роста числа работников нефизического труда средней и низкой квалификации» (С. 83). Действует и тенденция сокращения занятости в индустриальном секторе, при этом тенденция сокращения числа неквалифицированных рабочих остаётся спорной. Как констатируют авторы, такая «внутренне противоречивая картина затрудняет прогнозирование дальнейших изменений социально-профессиональной структуры России как одного из ключевых индикаторов этапа развития российского общества в целом» (С. 84).

В таких сложных противоречивых условиях развитие отечественных профессионалов имеет свою специфику. Например, в исследовании отмечается незначительное даже у профессионалов желание постоянного повышения уровня своего образования, обучения в течение всей жизни. Они более склонны к углублению сугубо профессиональных знаний, но не общечеловеческого потенциала. Скорее всего, полагают авторы, это происходит потому, что в современной России обладание такими знаниями не влияет «на вероятность оценивать свой статус в обществе как хороший или иметь работу, обеспечивающую возможность для самореализации» (С. 242), хотя для экономической успешности общий ЧК имеет существенное значение.

В книге показано, что в современной России «социальная успешность профессионалов (объективная реализация ими своих представлений о жизненном успехе, обусловливающих восприятие ими своего статуса в обществе) и их экономическая успешность —

---

[5] В то же время отмечу наличие исследований, в которых эволюция современного глобального мира трактуется как мутация капитализма с его созидательным началом, культом труда и наживы к стагнирующему обществу, предпочитающему спокойный дрейф бурному росту. Этому мутирующему капитализму соответствует рентное общество, в котором доход обусловлен прежде всего не качеством ЧК и личными усилиями, а получением особых преимуществ и благоприятными условиями. Причём ключевым игроком, генерирующим получение ренты, становится государство «и как механизм институционального контроля, и как субъект распределения ресурсов (ренты)» [*Фишман, Мартьянов, Давыдов*, 2019. С. 3 90, 93]. При этом, подчёркивают авторы данной концепции, парадокс современного общества, всё более движущегося к расширению государственного перераспределения рентного типа, состоит в том, что переход к экономике творчества (а именно с ней мы связываем деятельность профессионалов, особенно высокого класса) сопровождается появлением всё новых объективных препятствий на пути самореализации [Там же. С. 307]. Отдача от ЧК становится менее значимой, чем от социального капитала. Этот фактор, думается, следует учитывать при анализе профессионалов, чей труд может рассматриваться как наиболее творческий по сравнению с трудом представителей других профессиональных групп.

два разных социальных феномена, зависящих от разных факторов» (С. 249). Что касается социальной успешности, то она вряд ли благополучна: более половины профессионалов «не расценивали свой социальный статус в обществе, как и возможности самореализации в работе или часть других очень значимых для них аспектов своей жизни, как хорошие» (С. 231). Если говорить об экономическом статусе, то доходы профессионалов, согласно исследованию хотя и выше, чем у остальных работающих, однако нельзя назвать эту разницу качественной. Лишь у 38% профессионалов доходы находятся в пределах от 1,25 до 2 медианных доходов, ещё у 12% они превышают 2 медианы (для остальных работающих, соответственно, 27 и 7%). По состоянию на весну 2022 г. разрыв составлял всего 1,65 раза (С. 237). Это свидетельствует о «недооценке высококвалифицированного труда в современной России. Эта недооценка их труда со стороны работодателей вообще и государства как крупнейшего из них в частности влияет и на субъективное ощущение профессионалами своей экономической (и отчасти социальной) успешности» (С. 237–238). При этом, сопоставляя доходы профессионалов из разных выделенных групп, авторы делают вывод, что «если для профессионалов со средним и низким качеством ЧП уровень индивидуальных доходов на работе в среднем пропорционален качеству этого потенциала, а роль соответствия полученной специальности профилю деятельности хотя и невелика, но всё же заметна, то у профессионалов с высоким качеством ЧП логика отдач на него серьёзно нарушается» (С. 143). Авторы связывают это с отраслевыми, секторальными и территориальными диспропорциями в формировании зарплат этих профессионалов. В результате именно для этой группы профессионалов на российском рынке труда появляется «премия» за «готовность освоить новые специальности и переходить на рабочие места, где не хватает специалистов» (С. 144).

Нельзя также не отметить выявленную исследованием «широкую распространённость отчуждения в процессе труда среди профессионалов» (С. 250). Более половины из них не видят в своей работе возможностей для самореализации, а около трети даже не считают её интересной. Неудивительно в этой связи, что исследование выявило значительную распространённость среди профессионалов рутинного труда. Это может быть показателем того, что современная российская экономика пока не в состоянии обеспечить профессионалов рабочими местами, соответствующими качеству их ЧК, тем более, что многие из них не удовлетворены своей работой. Причём эта неудовлетворённость, несоответствие её стремлению к самореализации отмечается и у тех профессионалов, которые окончили аспирантуру, магистратуру, имеют два высших образования. При этом отмечено, что каждый десятый профессионал (а среди занимающих наиболее привлекательные рабочие места — почти каждый четвёртый) предпринимает усилия по наращиванию своих социальных сетей, поскольку рассматривают этот ресурс как один из ключевых факторов жизненного успеха в целом. Особенно характерно инвестирование времени и средств в наращивание ресурса сетей, а не ЧК для профессионалов, занятых на рабочих местах, где предпочитают общие компетенции, а не углублённую специализацию (С. 222).

Причины многих сложившихся в современной России ситуаций авторы книги видят в дефектах её институциональной структуры. Есть много ссылок на то, что в иных институциональных условиях у профессионалов были бы более разнообразные стимулы и к поиску более интересной работы, и к росту своего образовательного потенциала, включая его общий компонент, к развитию культурного капитала, к самосовершенствованию. Однако представляется, что простое указание на несовершенство институциональной среды в данном случае всё же недостаточно. Такое самоограничение авторов, возможно, объясняется тем, что в отечественной научной среде утвердилось мнение, что процесс постсоциалистических институциональных преобразований остался позади, новая институциональная структура в целом создана. В то же время нельзя не признать и того, что и структурные преобразования в экономике, и создание новых социальных институтов

не только не завершилось, но и в чём-то вернулось к похожим на прежние конструкции. Думается, эта незавершённость постсоциалистической трансформации и оказывается главной проблемой для всех слоёв общества, но прежде всего для профессионалов как наиболее чувствительных к ценностям саморазвития, самосовершенствования, творческой свободы.

Отмечу, что данный аспект проблемы хорошо известен авторам книги, неоднократно указывавшим на него. В частности, Н.Е. Тихонова и её коллеги нередко опирались на идеи О.И. Шкаратана об особенностях отечественной институциональной структуры, сложившейся к началу 2000-х гг. Он, как известно, подчёркивал, что в отличие от большинства стран Центральной и Восточной Европы, где социалистический порядок «полностью или по большей части ушёл в прошлое, в России он изменился, трансформировался как неоэтакратизм». В результате «либерализованная экономика постсоветской России приобрела неадекватную, архаическую социальную и политическую “оболочку”» [*Шкаратан*, 2012. С. 337, 361]. Всё это деформирует социальные отношения, является основой углубления неравенства и ставит серьёзные ограничения развитию ЧК всех слоёв общества, в том числе и профессионалов. Отмечу также, что среди авторов цитируемых в книге работ мы видим и Р.М. Нуреева — одного из ведущих исследователей проблемы укоренения и в досоветской, и в советской, и в постсоветской России системы власть-собственность как особой институциональной системы с характерной для неё «связкой» власти и собственности при решающем влиянии первой на вторую (причём цитируются работы, написанные Нуреевым в соавторстве с одним из авторов рассматриваемой книги — Ю.В. Латовым). Эти и многие другие исследования говорят не просто о незавершённости постсоциалистической трансформации, но и о том, что исходная социальная структура во многом была следствием незавершённости преобразований российского общества, начатых ещё Александром II. Поэтому представляется, что для дальнейшего исследования темы профессионалов имеет смысл рассматривать их в более углублённом институциональном контексте.

Нельзя не учитывать и то, что процесс посткоммунистической трансформации долог и противоречив. Для него характерны чередования периодов и резкого продвижения реформ, и откатов назад, и стагнации. В этом плане даже у стран Центральной и Восточной Европы отнюдь не всё столь благополучно. И там их развитие сопровождается разными «зигзагами». Потому при анализе социальных процессов надо учитывать, что мы находимся внутри периода качественных институциональных изменений, который ещё далеко не завершён.

В структуре книги выделяются важнейшие для изучения состояния ЧК профессионалов блоки проблем, затрагивающих как место профессионалов в обществе не только России, но и всего мира, так и особенности количественного и качественного развития российских профессионалов. К сожалению, в содержании книги не сделана разбивка глав по отдельным блокам анализа, хотя автор введения и разъясняет эту структуру. В первом блоке выделяется анализ имеющихся в литературе подходов к анализу ЧК в период постиндустриального развития, а также методология и методика идентификации профессионалов как особой группы в профессиональной литературе и принципы, которые были использованы в книге. Второй блок объединяет главы, посвящённые специфике ЧК профессионалов России в общей картине динамики социальных изменений общества. Особое внимание уделяется проблемам качества ЧК российских профессионалов, его состоянию и процессам изменения в нём, а также роли факторов качественной дифференциации среди профессионалов. В третьем блоке сгруппированы главы, касающиеся как социальной, так и экономической успешности профессионалов в современной России и того, в какой мере эта успешность оказывает влияние на качество их ЧК. Здесь же анализируются проблемы бедности и малообеспеченности профессионалов, а также её масштабы. Наконец, четвёртый блок статей касается проблем миграционной и досуговой активности российских

профессионалов как фактор, оказывающий влияние на имеющиеся у них ресурсы и возможности их капитализации. Правда, две последние главы, включённые в четвёртый блок, я бы выделила в особый пятый блок, так как они посвящены темам сравнения ЧК состояния современных российских профессионалов и их коллег из других стран, а также перспективам международной конкурентоспособности российских профессионалов в свете выявленных в исследовании тенденций эволюции их ЧК.

Разумеется, обо всём богатстве материала книги невозможно рассказать в статье. О части аспектов анализа авторов было сказано выше. Здесь же ограничусь несколькими темами. Прежде всего это тема качества ЧК российских профессионалов. Имеющийся в распоряжении авторов массив эмпирических данных всё же, как представляется, даёт неполную картину. И сами авторы признают недостаточность таких данных. Тем не менее, привлекая к анализу и другие имеющиеся в их распоряжении данные (например, доходы различных групп профессионалов, особенности ЧП родителей, особенности досуговой активности и т.п.), авторы даже на такой заведомо суженной базе смогли выявить некоторые тенденции, заслуживающие внимания.

Во всём массиве работающих были выделены пять групп профессионалов. Первая — малоквалифицированные специалисты (на конец 2021 г. она составляла от 10% работающих в крупных городах до 30% в сельской местности; в среднем по стране — около 15%). Самые массовые позиции в данной группе — бухгалтеры, учителя, методисты школьного образования. В эту группу с низким качеством ЧК, составляющую 16% всех профессионалов, попали и 18% всех преподавателей (без учёта преподавателей вузов).

Вторая группа имеет среднее качество ЧК, но работает не по профилю полученного образования (32% профессионалов). В неё входят бухгалтеры и счетоводы, школьные учителя (попадают в неё в 41% случаев), но также и программисты, инженеры, мелкие чиновники, служащие госструктур. 84% входящих в эту группу имеют высшее образование, 13% — диплом о среднем специальном образовании. Третью группу составляют носители среднего качества ЧК, работающие по полученной специальности или смежной с ней. Она составляет 18% профессионалов. Чаще всего входящие в неё работают в школах, бухгалтерами (но в отличие от второй группы бухгалтерами высшей квалификации).

Четвёртая группа (20% профессионалов) имеет высокое качество ЧК, но работает не по полученной в вузе специальности. 99% входящих в нее имеют высшее образование. Авторы отмечают, что многие попавшие в эту группу работают не по специальности по материальным причинам, хотя многочисленность этой группы во многом обусловлена спецификой классификации профессий. Например, в этой классификации нет позиции «преподаватель вуза», из-за чего многие попали в четвёртую группу. Пятая группа состоит из носителей высокого качества ЧК, работающих по полученной специальности (15% профессионалов). Наиболее массовые профессии — юристы и врачи. Интересно и то, что её представители реже, чем в других группах, заканчивали школу в сельской местности. Авторы отмечают, что хотя представители этой группы находятся в наиболее благоприятном положении и по доходам, и по самооценке, даже в ней далеко не все удовлетворены ситуацией на работе (5% даже в последний год занимались обучением по программе переквалификации) (С. 138–143).

В то же время авторы, выделяя пять вышеназванных групп профессионалов, специально подчёркивают, что мы имеем особую группу работающих, при выделении которой и особенно при её внутренней дифференциации, нельзя ограничиваться только такими широко применяемыми характеристиками, как уровень образования и даже получившими большое распространение оценками использования возможностей цифровых технологий и т.п. Не менее важны оценки когнитивных навыков профессионалов, благодаря качеству которых и образовательные (как общие, так и специальные), и цифровые знания могут использоваться по-разному. Возможно, недостаточность требований образовательных

учреждений (и средних, и высших) к развитию когнитивных способностей своих выпускников частично объясняет тот факт, что «при общем переизбытке лиц с дипломом о высшем образовании в российской экономике ощущается дефицит работников с высоким качеством ЧП» (С. 147).

Между тем развивать когнитивные навыки, равно как и воспитывать интерес к получению общекультурных знаний самого широкого профиля надо с раннего детства, когда ребёнок познаёт мир, впитывает в себя всё новые и новые знания и ценностные установки. Это задача как семьи, так и всей системы дошкольного и среднего образования. Впрямую эта тема в книге практически не затрагивается, но всё же ряд представленных в ней данных позволяет судить о роли этого компонента ЧП профессионалов и о проблемах с его качеством. Разумеется, здесь, как и в других случаях, важную роль играет территориальный фактор. Так, 73% профессионалов с наибольшими баллами (от 5 до 7) по Индексу качества ЧП РМЭЗ 2021 г. проживали в Москве, Санкт-Петербурге и центрах субъектов РФ (С. 180). В то же время важнейшую роль в будущей судьбе ребёнка играет то, кем являются его родители. Например, в семьях, где родители занимали позиции руководителей и профессионалов в той же группе оказались и 47% детей; в семьях, где один из родителей — руководитель или профессионал, а второй — полупрофессионал или офисный служащий, 48% детей стали руководителями или профессионалами. По мере снижения профессионального статуса родителей сокращается и процент детей, достигших статуса руководителей или профессионалов, и у детей рабочих и рядовых работников торговли и сферы услуг таковых уже 23% (С. 204). Впрочем, наибольшее число родителей — руководителей и профессионалов у самой молодой категории опрошенных россиян (17%), а наименьший (6%) у тех, кому больше 65 лет (С. 205).

Интересны и данные о степени «воспроизводства» вхождения в средний класс выходцев из разных семей. Согласно расчётам, 86% тех, у кого хотя бы один из родителей был руководителем или профессионалом (как минимум, офисным служащим), сами стали руководителями или профессионалами, причём в 40% случаев они входят в ядро среднего класса, а в 46% — в периферийную его зону и лишь 14% оказались в трансграничной зоне между средним и низшим классом. Среди нынешних полупрофессионалов и офисных служащих, вошедших в средний класс, 69% — выходцы из семей, где хотя бы один родитель имел высшее образование, в том числе 16% из них входят в ядро среднего класса, 53% — в периферийную его часть, а 31% — в трансграничную зону. А среди рабочих и рядовых работников торговли и сферы услуг в средний класс попали 40% выходцев из семей, где хотя бы один из родителей имел высшее образование, причём среди них нет вошедших в ядро среднего класса — все сосредоточены в периферийной его части при 13% вошедших в трансграничную зону, а 48% — в низший класс (С. 215).

Авторы книги в целом констатируют, что в современной России «доминируют процессы классового воспроизводства» (С. 216), но в то же время консерватизм классовой структуры соседствует с «достаточно большой открытостью профессиональной структуры российского общества, выступающей “социальным лифтом” как вверх, так и вниз для представителей всех классов» (С. 217). Это относится и к профессионалам: среди них и руководителей лишь каждый пятый вырос в семье, где такими же были и родители, а с учётом тех семей, где только один из родителей был руководителем или профессионалом, а второй — полупрофессионалом или рядовым офисным служащим, эта доля составляет лишь четверть» (С. 217).

Такие данные об особенностях воспроизводства социального статуса обычно трактуются как фактор наличия определённого социального капитала, встроенности в те или иные социальные сети. Авторы видят в изменении профессиональной структуры свидетельство сокращения занятости в индустриальном секторе, роста числа рабочих мест в третичном и четвертичном секторах экономики. В то же время, особенно при дальней-

ших исследованиях эволюции социальной структуры российского общества и особенно наиболее продвинутой его части — профессионалов, представляется интересным проинтерпретировать имеющиеся данные основания ЧП в раннем возрасте. Разумеется, характеристики социального статуса и уровня ЧК, особенно культурного капитала нельзя смешивать: может быть социально высокостатусная семья с низкими культурными запросами, не выходящими за рамки представлений массовой культуры, и наоборот. Однако обычно в семьях достаточно образованных родителей детям также стремятся привить интерес к получению знаний, развивать у них стремление к освоению культурных ценностей.

Всё же проведённый авторами анализ досуговой активности профессионалов, охватывающий последние 10–15 лет, пусть и ограниченный рамками имеющихся социологических данных, приводит к не совсем утешительному выводу. В этот период увеличилась доля профессионалов, а также руководителей и предпринимателей, ориентирующихся на образовательно-деятельностный досуг в противовес развлекательно-образовательному (среди других выделенных групп населения она либо уменьшилась, либо осталась на прежнем уровне) (С. 356). Однако темпы изменений предпочтений профессионалов «в сторону продвинутых видов досуга оказались несоизмеримы той роли, которая отводится профессионалам в современном мире» (С. 357).

Корни этих процессов стоит искать прежде всего в семейной атмосфере. Многие упущения в сфере семейного воспитания связаны и с историей формирования современного российского общества, и с чрезмерной загруженностью родителей. Но если родители не слишком много внимания уделяют совершенствованию своего культурного уровня и не озабочены тем, чтобы интерес к знаниям вообще и к общей культуре прививать детям, то эти пробелы призвана восполнить система дошкольного воспитания, равно как и система среднего образования. В советские времена эту роль играла и система разного рода бесплатных групп и кружков по интересам в школах, дворцах пионеров и т.п. Известно, что многие будущие изобретатели, учёные, исследователи, а также актёры, художники, писатели начинали именно там. К сожалению, эта сфера практически лишилась финансирования и не может играть той роли, какую играла ранее. Выпадение этого института из образовательной и культурной системы должно было компенсировать государство, создав в новых условиях новые, адекватные им институты и обеспечив им достаточное финансирование. К сожалению, в данной сфере явно просматривается «провал государства».

Финансовые проблемы имеются и у существующих учреждений дошкольного и среднего образования. А это сказывается на уровне ЧК тех, кто работает в этих учреждениях. Разумеется, мы и там встречаем и увлечённых своим делом специалистов с достаточно высоким ЧП, и они передают его детям, которым повезло оказаться рядом с такими педагогами и воспитателями. Однако не будем забывать и о данных, приводимых в книге: значительная доля малоквалифицированных профессионалов с низким Индексом КЧП (не выше 3 баллов) составляют учителя и методисты школьного образования (С. 140). Это сказывается и на разнице Индекса КЧП выпускников обычных средних школ и гимназий, лицеев, школ с углублённым изучением предметов. Если у выпускников обычных средних школ 2021 г. ИКЧП не выше 3 баллов имели 16%, то у выпускников гимназий и т.п. — 6%. Соответственно различия по баллам между обычными выпускниками и гимназистами были: по 4 баллам — 22 и 29%, по 5 баллам — по 29, по 6 баллам — 34 и 52% (С. 186).

Это создаёт дополнительные проблемы у вузов, в задачу которых и входит обучение поступающих к ним бывших школьников основам профессионального мастерства, так как накопленный ими ЧП часто не позволяет полноценно продолжать образование. Так, Г.Е. Зборовский и П.А. Амбарова на основе многолетних исследований мотивации студентов, в которой они выделили сформированность образовательной мотивации и готовность к обучению в вузе, выделили четыре типологические группы студентов: 1) те, кто хочет и может учиться (не более 15%); 2) те, кто хочет, но не может учиться (около 40%); 3) те, кто

может, но не хочет учиться (30%); 4) те, кто не может и не хочет учиться (15%) [*Зборовский, Амбарова,* 2019. С. 106]. Такие дефекты образовательной мотивации — во многом следствие «деформации школы как социального института» [Там же. С.105].

В дальнейшем такого рода выпускники и средних, и средних специальных, и высших учебных заведений входят в трудовую жизнь и нередко становятся серьёзной проблемой для работодателей. В то же время, с одной стороны, наиболее подготовленная их часть не может найти рабочие места, соответствующие уровню их знаний и компетенций, но с другой — эти рабочие места создаются крайне медленно, так как не везде их создатели могут рассчитывать на то, что ЧП местных жителей будет адекватен новым технологиям. Корни же этого часто лежат и в пробелах в образовании, в нежелании большинства (даже среди профессионалов) включаться в системы дополнительного образования. Причём, как замечают авторы книги, сама сложившаяся в стране ситуация «демотивирует российских профессионалов в отношении сохранения, обновления и наращивания своего ЧП» (С. 222). К различным способам наращивания своего ЧП (как формальным, так и неформальным) прибегала лишь половина из них, в том числе к углублению знаний по специальности — всего четверть (С. 222). При этом социологические данные, используемые в книге, не позволяют судить о том, какая доля профессионалов стремилась к развитию своих когнитивных способностей. Хотя, если вспомнить, например, исследования А.С. Ахиезера, то причину недостаточной способности нашей страны своевременно переходить к интенсивным формам хозяйствования, вырабатывать соответствующие программы и решения нужно искать «в сфере всё той же способности (неспособности) субъекта развивать свои способности, в сфере возможности выходить за рамки сложившейся культуры, смыслов, методов, конкретизировать сложившуюся человеческую реальность, идти по пути возвышения абстракций, замещения насилия диалогом» [*Ахиезер*, 2008. С. 331].

Но возникает вопрос: знают ли современные профессионалы (равно как и руководители, предприниматели, да и другие слои общества) о важности этой проблемы, о насущной необходимости попыток её решения на каждом индивидуальном уровне? Ведь ЧП (или ЧК) каждого неотделим от своего носителя, и осознание им необходимости саморазвития — шаг в индивидуальном развитии, но в то же время и в развитии общественном. Надо помнить, что «важный тип знаний — знание о *незнании*» [*Ахиезер*, 2008. С. 179]. Думается, что авторскому коллективу, возглавляемому Н.Е. Тихоновой, было бы интересно продолжить более углублённое изучение качественных параметров ЧП профессионалов, специфики их культурного уровня, воспитательных практик, применявшихся ранее и используемых теперь в семьях. Разумеется, это потребовало бы специально подготовленного социологического инструментария, разработки специфических методов анализа и т.п. Но «школа Тихоновой» не раз демонстрировала оригинальность и продуктивность своих подходов при исследовании разнообразных сторон социальной стратификации российского общества.

При всей важности качественных характеристик оценки ЧК профессионалов при анализе их успешности в современной России (как в объективном, так и в субъективном плане) исследование показывает, что в сегодняшней реальности они играют не столь важную роль, как хотелось бы. Не говоря о недостаточности уровня их монетизации, чётко прослеживается роль территориального фактора жизни профессионалов (как, впрочем, и других слоёв российского населения). Именно этот фактор влияет не только на возможности наращивания ЧК, но и на возможности его успешной реализации в плане и монетизации, и встраивания в социальные сети, способствующие, в частности, карьерному продвижению, и улучшению качества жизни. Не случайно тема миграции обретает у профессионалов особую значимость. Это демонстрирует и специальная глава книги, посвящённая анализу их миграционной активности. Сказывается и динамичность современного мира, в котором ранее полученные знания могут в некомфортной для них среде быстро амортизироваться. Поэтому для специалиста с высоким уровнем образования столь важно найти

адекватное ему рабочее место. В противном случае с появлением на рынке труда новых когорт профессионалов, обладающих более продвинутым набором знаний, приходится смещаться на позиции, нередко предполагающие выполнение рутинных трудовых обязанностей, не подразумевающих ни саморазвития, ни творчества. Поэтому у российских профессионалов самых разных возрастов среди мотивов их пространственных перемещений на первом месте стоит работа (60–70%) и лишь на втором — «личные обстоятельства» (48–50%). Кроме того, важную роль играет и мотив получения образования (25–28%). При этом иерархия мотивов миграции оказывается различной у профессионалов, проживающих в разных частях нашей огромной страны. Так, среди профессионалов Москвы и Санкт-Петербурга существенно ниже доля меняющих место жительства ради работы (41%) или обучения (7%), но на первое место у них выходят личные обстоятельства. А профессионалы из центров субъектов РФ при миграции чаще, чем в целом, руководствуются мотивом «работа». В поселениях других типов на первый план выходит мотив «обучение» (С. 317–321).

Такая смена значимости мотивов не удивительна. Она отражает разные возможности получения интересной и более высоко оплачиваемой работы прежде всего в двух столицах, далее в этой иерархии следуют центры субъектов РФ, крупные города и т.д. Данные, приведённые в книге, лишь подтверждают достаточно известную картину внутрироссийской миграции, для которой характерен отток населения из сельской местности и небольших городов в более крупные и из них — в города-миллионники и центры субъектов РФ и, наконец, в московскую и санкт-петербургскую агломерации. Автор главы резюмирует это так: «Столицецентричная модель социально-экономического развития приводила к однонаправленному (центробежному)[6] потоку внутристрановых мигрантов, который в случае с рассматриваемой профессиональной группой усугублялся отторжением вариантов переезда ниже крупного областного центра, а также переходом внутристрановой миграции в межстрановую» (С. 337).

Весьма интересны сегодня и выводы специального раздела, посвящённого миграции профессионалов в 2022–2023 гг. Отмечается, что за последние 6 лет (для сравнения взят 2017 г., так как известно, что в 2022 г. межстрановая миграция была аномальна; правда, скорее всего эта аномальность сказалась и на приведённых сравнительных данных 2023 г.) доля желающих уехать из страны уменьшилась в 2 раза, перебраться в одну из двух столиц — в 2,3 раза, в другой российский город — в 3 раза (С. 329). Улучшилось и восприятие профессионалами места своего проживания: в 2017 г. оценивали его как хорошее 37%, 56 — как удовлетворительное, 7% — как плохое; в 2023 г. эти показатели были, соответственно, 56, 43 и 1% (С. 329). В целом во всех группах профессионалов внутристрановые миграционные стремления сложились. Однако автор главы повторяет, что это «не будет способствовать ни приращению ЧК, ни получению более высоких отдач от уже имеющихся знаний, умений и навыков, ни избавлению от “квалификационной ямы”» (С. 335–336). Кроме того, на фоне сокращения миграционных настроений «ориентация на эмиграцию среди “сильных” подгрупп профессионалов (молодёжи, оценивающих своё материальное положение как хорошее, проживающих в двух столицах, имеющих более качественное образование) не изменилась» (С. 336).

Но если эмиграционные настроения среди профессионалов достаточно велики, то возникает вопрос: конкурентоспособен ли в массе своей их ЧК, даже если мы ограничимся группами, характеризуемыми внутри страны как обладающими высококачественным ЧК? Этот вопрос также интересует авторов книги, которые постарались дать ответ на него на основе имеющихся у них социологических данных. В качестве базы сравнения использо-

[6] Хотелось бы обратить внимание авторов книги, что ошибочное применение термина из физики делает бессмысленной саму фразу, так как «центробежные» силы устремляются *от центра* в отличие от «центростремительных», тянущихся *к центру*. К сожалению, эта ошибка повторяется не раз.

вались данные общей программы «Трудовая деятельность» Международной программы социальных исследований (ISSP), к которой Россия присоединилась в 1991 г. Для сравнения были отобраны 15 стран, представляющих разные группы: постсоциалистические страны Европы (Латвия, Чехия, Венгрия); неевропейские страны из разных регионов мира (Япония, Мексика, Венесуэла, Индия, Китай); страны западной цивилизации с разными моделями экономики (США, Великобритания, Швеция, Норвегия, Германия, Испания, Израиль). Сравнивались данные последнего проведённого по данной программе исследования — 2015 г. (следующее намечено на 2025 г.).

Имеющиеся данные позволяли сравнивать показатели разных стран по таким критериям, как длительность базового образования и использование накопленного производственного опыта. Однако специфика образовательной и трудовой деятельности профессионалов в разных странах вынуждала трактовать имеющиеся данные со многими оговорками, затрудняющими оценку качества ЧК российских профессионалов в сравнении с их зарубежными коллегами. В целом сравнительные данные, касающиеся российских профессионалов, характеризуются как «средне слабые». Но всё же исследование позволило выявить одну линию, по которой российские профессионалы явно отстают от зарубежных. Она связана с необходимостью постоянного обновления своего ЧК: за рубежом профессиональное переобучение в течение года проходят 65–75% работников, в России же — только 26%. Похожий показатель только у Индии (29%), а у других ближайших по данному показателю к России стран — Венгрии и Израиля — он почти в 2 раза выше (соответственно, 47,9 и 48,4%) (С. 379).

В целом сопоставление качеств ЧК российских профессионалов, правда, по достаточно узкой базе для сравнения, приводит авторов к печальному выводу о том, что с учётом роли профессионалов в деле технологического прорыва приходится поставить под большой вопрос «даже потенциальную возможность обгоняющего развития России. Размеры их отставания от коллег в других странах таковы, что скорее можно говорить об образовательном разрыве — о качественном отставании образовательных характеристик отечественных профессионалов от аналогичных характеристик их коллег даже в странах типа Мексики» (С. 399). Правда, тут, возможно, стоит вспомнить о том, что данное сравнение проводилось без той перекодировки профессий, которая была специально сделана авторами для российского исследования особенностей ЧК профессионалов. Поэтому в сравнениях с зарубежными коллегами в категорию профессионалов попали и те, кто, формально имея высшее образование, работают на должностях, предполагающих рутинную работу. По сути, система высшего образования России выпускает не только профессионалов, но и квазипрофессионалов, почти не страдающих от амортизации профессиональных знаний (С. 405–406).

Поэтому представляется, что картина межстранового сравнения профессионалов с высоким качеством ЧК из России и их зарубежных коллег может быть и иной. Хотя нельзя не учитывать и того, что наша страна всё ещё не перешла от стадии позднеиндустриального общества к постиндустриальному. А это, как показано в книге, отражается на качестве ЧК её профессионалов. При этом исследования последних десятилетий свидетельствуют о росте проблем с востребованностью качественного ЧК профессионалов, о сложном сочетании в этом прогрессивных и регрессивных тенденций (С. 415).

Эти тенденции отмечали и эксперты, изучающие проблемы развития отечественных профессионалов и сами являющиеся таковыми, которые были опрошены в ходе работы над исследованием. Они, например, фиксировали такую тревожную тенденцию последних лет: перспективы развития профессионалов в России связаны с тем, что формальная часть институциональной среды меняется неблагоприятным образом, поэтому прогноз развития профессионалов пессимистичен. При этом «главная российская проблема — проблема плохих рабочих мест, а не плохого ЧК» (С. 423). По мнению авторов, «тенденции эволюции

российских профессионалов примерно соответствует тенденциям эволюции российской экономики в целом. Открывшееся в начале 2000-х гг. "окно возможностей" уже в 2010-х гг. заметно "сузилось", что сказалось и на качестве ЧК отечественных профессионалов» (С. 438).

Подводя итоги рассмотрения профессионалов России как особой социальной группы с высоким образовательным статусом, занятой неуправленческой деятельностью и нефизическим трудом, требующим творческого подхода к решению задач и самовыражения, но нередко оказывающихся в ситуации, ограничивающей её самостоятельность рутинностью выполняемых функций, нельзя не отметить достаточно сильную дифференцированность этой группы. Её представители отличаются не только по качеству общего и специального образования, по отраслям своей деятельности, но и по возрастным и территориальным критериям. Всё это и многое другое (например, встроение в те или иные социальные сети) формирует разнообразные «линии раскола» между профессионалами как общностью, тормозит «формирование профессионалов как единой социальной группы с общими условиями жизни и общими интересами». А такая группа необходима в новых условиях перехода от позднеиндустриальной к постиндустриальной экономике. Именно она должна создавать «качественно новые критерии социальной успешности» (С. 445).

Профессионалы больше, чем какая-либо другая социальная группа современного российского общества подходит на эту роль. У них уже просматривается ряд качественно новых характеристик, «существенно выходящих за рамки социальной нормы индустриального общества» (С. 448). Однако выражены они пока не ярко, так как сдерживаются рядом институциональных барьеров, тормозящих развитие страны в целом и её профессионалов в частности.

Поэтому динамичные изменения последних 20–25 лет в жизни профессионалов — скорее количественные, нежели качественные. Думается, что для перехода в новое качественное состояние этой важнейшей для успешного научно-технического развития группе нашего населения необходим пересмотр многих аспектов проводимой государством социальной политики. Это и развитие всей системы образования и воспитания в направлении не только предоставления сугубо профессиональных знаний, но и формирования творческого потенциала личности, её когнитивных способностей. Это и стимулирование условий для создания таких рабочих мест, в которых творческие способности профессионалов смогли бы раскрыться наиболее полно. Всё это должно стать приоритетами социальной политики государства. Оно, как представляется, должно творчески сотрудничать с современными формами социальной активности гражданского общества. В деле поддержки профессионалов как авангарда движения к постиндустриальному миру ни у государства, ни у общества не должно быть «провалов». Вдумчивому, профессиональному решению этих задач, без сомнения, будет способствовать анализ богатого содержания новой монографии Н.Е.Тихоновой и её коллег.

ЛИТЕРАТУРА / REFERENCES

Аникин В.А. (2017). Человеческий капитал: становление концепции и основные трактовки [*Anikin V.A.* (2017). Human Capital: the Formation of the Concept and Basic Interpretations] // *Экономическая социология*. Т. 18. № 4. С. 120-156.

Ахиезер А.С. (2008). Человек в поисках полноты бытия [*Akhiezer A.S.* (2008). Man in Search of the Fullness of Being] // *А.С. Ахиезер* (2008). Труды. Т.2. — М.: Новый хронограф. С. 11-283.

Балацкий Е.В. (2021). Принцип согласованности в теории социального развития [Balatskiy Ye.V. (2021). The Principle of Consistency in the Theory of Social Development] // *Terra Economicus*. Т.19. № 1. С.36-52. DOI: 10.18522/2073-6606-2021-19-1-36-52

Беккер Г.С. (1993). Экономический анализ и человеческое поведение [*Becker G.S.* (1993). Economic Analysis and Human Behavior] // *THESIS*. Т.1. Вып. 1. С.24-40.

Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. (2016). *Стратегия экономического развития России: теоретический аспект* [*Evstigneeva L.P., Evstigneev R.N.* (2016). Russia's Economic Development Strategy: Theoretical Aspect]. — М.: URSS.

Зборовский Г.Е., Амбарова П.А. (2019). Мечта о хорошем образовании: противоречия развития образовательных общностей в российских университетах [*Zborovsky G.E., Ambarova P.A.* (2019). The Dream of a Good Education: Contradictions in the Development of Educational Communities in Russian Universities] // *Мир России.* № 2. С.98–124. DOI: 10.17323/1811-038X-2019-28-2-98-124.

Капелюшников Р.И. (2012). *Сколько стоит человеческий капитал России?* [*Kapelyushnikov R.I.* (2012). How Much is Russia's Human Capital Worth?] Препринт WP3/2012/06. СерияWP3. Проблемы рынка труда. — М.: НИУ ВШЭ.

Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения (2018). [Model of Income Stratification of Russian Society: Dynamics, Factors, Cross-Country Comparisons (2018)]. — М., СПб.: Нестор-История.

Назаретян А.П. (2017). *Нелинейное будущее. Мегаистория, синергетика, культурная антропология и психология в глобальном прогнозировании* [*Nazaretyan, A.P.* (2017). Non-linear Future. Megahistory, Synergetics, Cultural Anthropology and Psychology in Global Forecasting]. — М.: Аргамак — Медиа.

Общество неравных возможностей: социальная структура современной России (2022). [Society of Unequal Opportunities: Social Structure of Modern Russia (2022)]. — М.: Весь Мир.

Плискевич Н.М. (2016). В поисках новой экономической стратегии (Рецензия на книгу Л.П. и Р.Н. Евстигнеевых «Стратегия экономического развития России: теоретический аспект») [*Pliskevich N.M.* (2016). In Search of a New Economic Strategy (Review of the Book by L.P. and R.N. Evstigneev «Strategy of Economic Development of Russia: Theoretical Aspect»)] // *Мир России.* № 4. С.185–195.

Фишман Л.Г., Мартьянов В.С., Давыдов Д.А. (2019). *Рентное общество: в тени труда, капитала и демократии* [*Fishman L.G., Martyanov V.S., Davydov D.A.* (2019). Rental Society: in the Shadow of Labor, Capital and Democracy]. — М.: ИД ВШЭ.

Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы (2023). [Human Capital of Russian Professionals: Status, Dynamics, Factors (2023).]. — М.: ФНИСЦ РАН.

Шкаратан О.И. (2012). Социология неравенства. Теория и реальность [*Shkaratan O.I.* (2012). Sociology of Inequality. Theories and Reality]. — М.: Изд. дом ВШЭ.

Balatsky, E., Yurevich, M. (2022) Consistency Principle: Theory and Empirical Evidence // *Forsight and SYI Governance*. No. 3 (16). Pp. 35–48. DOI: 10.17323/2500-2597.2022.3.35.48. (In Russ.).

Плискевич Наталья Михайловна
znplis@yandex.ru

Natalya Pliskevich
Senior Researcher, Institute of economics of the Russian Academy of sciences (Moscow)
znplis@yandex.ru

HUMAN CAPITAL OF PROFESSIONALS IN MODERN RUSSIA (REFLECTIONS ON THE NEW BOOK BY N.E. TIKHONOVA AND HER COLLEAGUES)

Abstract. The book «Human capital of Russian professionals: status, dynamics, factors» by N.E. Tikhonova and her colleagues, published in 2023, continues the cycle of their long-term research into various aspects of the state and development of Russian society. Professionals as the subject of analysis of this work are of great interest not only for sociologists, but especially for economists. The prospects for realizing the opportunities that open up for Russia at the new stage of scientific and technological development depend decisively on the quality of professionals. The article analyzes the contents of the book, notes the methodological innovations used by the authors, clarifies the formulation of such concepts as «professional», «human capital», «human potential», etc. Particular attention is paid to the problem of qualitative characteristics of the human capital of professionals, the problems of their social and economic success. The role of the territorial characteristics of the country in the processes of both the formation of human capital and its monetization as motives for the migration activity of professionals is considered. Obstacles in the development of professionals are noted, which are posed by the imperfections of the existing institutional structure in Russia.

Keywords: *professional, human capital, human potential, social success, economic success, institutional structure of Russia.*
JEL: A13, I25, J01, Z13.